ثروتمندان خودساخته

چاپ هشتم

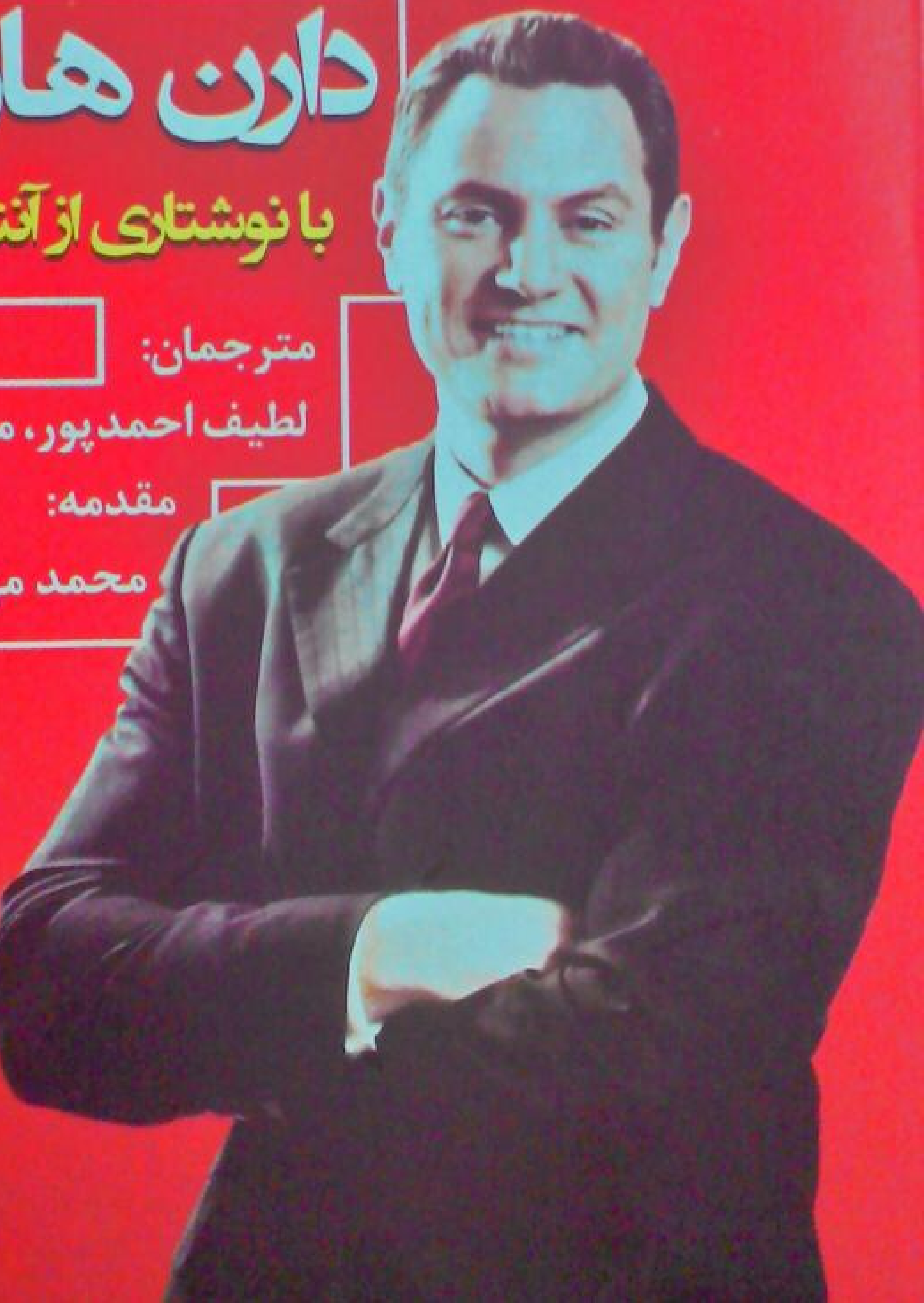
# اثر مرکب
# آغاز جهشی در زندگی، موفقیت و درآمد شما

دارن هاردی

با نوشتاری از آنتونی رابینز

مترجمان:
لطیف احمدپور، میلاد حیدری

مقدمه:
محمد مهدی ربانی



از جهاتی، کتاب «اثر مرکب» نوشته‌ی «دارن هاردی» را می‌توان جان کلام کتاب‌هایی دانست که در دهه‌های گذشته در زمینه‌ی توانمندسازی و رسیدن به موفقیت منتشر شده‌اند. شاید به همین خاطر باشد که شماری از نام‌آورترین اساتید جهانی این رشته، نظرشان را در مورد این کتاب نوشته‌اند و همگان را به مطالعه‌ی دقیق و حتا چندباره‌ی آن دعوت کرده‌اند. فلسفه و تفکر پشت این کتاب می‌تواند به حدی اثرگذار شود و تحول ایجاد کند که هیچ بعید نیست در سال‌های آینده گروه‌هایی در فضاهای آن‌لاین و آف‌لاین شکل بگیرند که حامل اندیشه‌ی اثر مرکب باشند.

این کتاب را باید آمیخته با جان کنیم و در اکنون‌مان جاری سازیم و نتایج‌اش را هم در مقیاس یک عمرِ متشکل از امروزها و این لحظه‌ها ببینیم و بسنجیم که گفت: «زندگی، آبتنی کردن در حوضچه‌ی اکنون است.»

حسین یاغچی / ویراستار مجموعه‌ی ثروتمندان خودساخته




978-600-6407-45-6

به نام خدا

از مجموعه کتاب های

ثروتمندان خودساخته

تقدیم می شود:

# اثر مرکب

آغاز جهشی در زندگی، موفقیت و درآمد شما

دارن هاردی

سرشناسه: هاردی، دارن
Hardy, Darren
عنوان و نام پدیدآور: اثر مرکب: آغاز جهشی در زندگی، موفقیت و درآمد شما/ دارن هاردی؛ مترجمان لطیف احمدپور ، میلاد حیدری؛ ویراستار حسین باغچی.
مشخصات نشر: تهران: شریف، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری: ۲۴۰ص.
فروست: سری کتاب‌های ثروتمندان خودساخته.
شابک: ۱۵۰۰۰۰ ریال: 978-600-6407-45-6
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت: عنوان اصلی: .The Compound Effect: Jumpstart your income, your life, your success ,c2012
موضوع: موفقیت
موضوع: رهبری
موضوع: خودیاری
شناسه افزوده: احمدپور، لطیف، ۱۳۶۳ -، مترجم
شناسه افزوده: حیدری، میلاد، ۱۳۶۴ - ، مترجم
رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۳ ۱۸هالم/BF۶۳۷
رده‌بندی دیویی: ۱۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی: ۳۴۵۹۹۶۹

---

**اثر مرکب**
**آغاز جهشی در زندگی، موفقیت و درآمد شما**
**نویسنده:** دارن هاردی
**مترجمان:** لطیف احمدپور، میلاد حیدری
**ویراستار:** حسین باغچی
**مقدمه:** محمد مهدی ربانی
**امور اجرایی:** مسعود هدایتی
**انتشارات:** شریف
*(سری کتاب‌های ثروتمندان خودساخته)*
**تلفن:** ۸۸۳۷۱۳۲۷ - ۲۲۸۴۶۲۰۲
**شابک:** 978-600-6407-45-6
**شمارگان:** ۳۰۰۰ نسخه
**نوبت چاپ:** هشتم ۱۳۹۴
**چاپ و صحافی:** نینوا - ۳۷۲۳۲۵۰۱ - ۰۲۵
**قیمت:** ۱۵هزار تومان

# چرا ثروتمندان خودساخته؟

## درباره‌ی مجموعه‌کتاب‌هایی که با این عنوان کلی منتشر می‌شوند

*حسین یاغچی/ ویراستار مجموعه*

در سال‌ها و دهه‌های اخیر، مقالات، تحقیقات و کتاب‌های بی‌شماری منتشر شده است با این موضوع که چه کنیم جامعه‌ای تراز اول در مقیاس جهانی داشته باشیم. برخی از آن‌ها علاج این درد را در دموکراسی جسته‌اند و گروهی دیگر، پای تکنولوژی را وسط کشیده‌اند و تحول واقعی را از رهگذر فرهنگی دیده‌اند که تکنولوژی پدید می‌آورد. گروهی دیگر اما سراغ ریشه‌ها و سنت‌ها رفته‌اند و بازگشت به آن را برای رسیدن به جامعه‌ی تراز اول، تجویز کرده‌اند و... اگر بخواهیم از تزها و تجویزهای ارائه‌شده برای این جامعه‌ی در حال گذار سخن گوییم، مثنوی هفتادمن برای خودمان و شما ساخته‌ایم؛ اما آن‌چه مشخص است مغفول‌ماندن و در خوش‌بینانه‌ترین حالت، کم‌رنگ‌شدن موضوعی‌ست که یکی از بنیان‌های هر اجتماعی به شمار می‌رود. در ایرانِ ما، دهه‌ها و شاید قرن‌ها به دلیل شرایط تاریخی، جغرافیایی و گاه تحمیلی و خارجی، نگاه منطقی و خالی از حب‌وبغضی به مقوله‌ی ثروتمندی و ثروت‌سازی وجود نداشته است و آن‌چه امروز به عنوان میراث این اندیشه‌های بومی برای ما به جا مانده است؛ فرهنگی‌ست به شدت ضد ثروت و ثروتمندی که حتا ثروتمندان‌اش هم خواسته و ناخواسته راه پوشش و ریا می‌روند و نتیجه‌ی زحمت خود را مخفی می‌کنند تا از هر جهت، اسباب طعن و انگ نشوند. حالا خلافِ مسیرِ غالبِ طی‌شده در فرهنگ فکری این سرزمین، باید مشکلِ نرسیدن به جامعه‌ی تراز اول در روزگار امروز را در کمبودِ انسان‌هایی با صفت بارزه‌ی «ثروتمندان خودساخته» جست که در نگاه اول، چون عنوان ثروتمند را

یدک می‌کشند، در بهترین حالت با کم‌توجهی مواجه می‌شوند و جدی گرفته‌نشدن. اما ثروتمند خودساخته به خصوص در دوران امروز، واجد معنایی‌ست که صرفن قرار نیست انگیزنده‌ای برای عموم مردمان باشد تا کمی حال و توان بیش‌تری بیابند. ثروتمند خودساخته یعنی آن‌که از خویش و توانایی‌های‌اش فراتر می‌رود و افق‌های جدیدی را در زندگی خود پدید می‌آورد و ناگفته پیداست که این فراتررفتن و افق‌سازی، بر حال جامعه هم موثر است. ثروتمند خودساخته اسباب جاه و مکنت خود را در تعامل با اجتماع پیرامون‌اش و خدماتی که به آن‌ها ارائه می‌کند به دست می‌آورد و چون فراتر از امروز خویش شود، لاجرم حال امروز اجتماع پیرامون‌اش را هم فراتر از آنی می‌کند که بدان دچار است. یک ثروتمند خودساخته یعنی یک تحول مثبت در اجتماع و چون این در هزاران هزار جمع شود، آن‌وقت، جامعه‌ای تراز اول در مقیاس جهانی که هیچ، بس فراتر از مقیاس‌های امروز جهانی خواهیم داشت که می‌تواند چون الگویی از تحول بر مبنای خودساختگی و نیروی انسانی تربیت‌شده، به همگان عرضه شود؛ جامعه‌ای متشکل از توانمندان که هر تحول خود را به عنوان ایجادِ فضا و خدمتی جدید برای هم‌نوعان خویش می‌بینند و تحولاتی مانا و چندنسلی پدید می‌آورند.

در جهان حاضر و در عصر انفجار ارتباطات و اطلاعات، قرار نیست که ثروتمند خودساخته برای رسیدن به کمال مادی خویش، دنبال سرمایه‌های مشهود برود؛ همان‌ها که به عنوان ملک و املاک، قرن‌ها اسباب و نشانه‌ی ثروتمندی بوده‌اند؛ و باز، قرار نیست که آمال خود را در به دست آوردن کارخانه‌هایی بجوید که تنها در صورتی موفق‌ترند که دود بیشتری را نصیب هوای اطراف خود کنند؛ همان کارخانه‌هایی که تا همین ۱۰-۲۰ سال اخیر از نشانه‌های عصر صنعتی و فراصنعتی بوده‌اند. در عصر امروز، آن‌چه اسباب رسیدن به مرتبت بالای مالی و ثروتمندشدن خودخواسته و خودساخته است، همان چیزی‌ست که با اساس این عصر، همگون است و آن، دانش و اطلاعات پویا و تحول‌آفرین

است که فرمود: «هرکه آگه‌تر بُوَد، جان‌اش قوی‌ست». بر این اساس، در مجموعه‌ی ثروتمندان خودساخته قصد داریم این دانش را، یعنی دانش نوین ثروتمندی خودساخته را به ایرانیان عرضه کنیم و بهترین اندیشه‌های بومی و غیربومی در این زمینه را در اختیارشان قرار دهیم تا گوهر تحول فردی و جمعی را بر مبنای به روزترین اندیشه‌های حاضر، همراه سفرِ زندگی‌شان کنند و تحولی را پدید آورند که وقوعِ آن، دغدغه‌ی دهه‌ها و قرن‌های اندیشمندان این سرزمین بوده است.

■■■

از جهاتی، کتاب «اثر مرکب» نوشته‌ی «دارن هاردی» را می‌توان جان کلام کتاب‌هایی دانست که در دهه‌های گذشته در زمینه‌ی توانمندسازی و رسیدن به موفقیت منتشر شده‌اند. شاید به همین خاطر باشد که شماری از نام‌آورترین اساتید جهانی این رشته، نظرشان را در مورد این کتاب نوشته‌اند و همگان را به مطالعه‌ی دقیق و حتا چندباره‌ی آن دعوت کرده‌اند. فلسفه و تفکر پشت این کتاب می‌تواند به حدی اثرگذار شود و تحول ایجاد کند که هیچ بعید نیست در سال‌های آینده گروه‌هایی در فضاهای آن‌لاین و آف‌لاین شکل بگیرند که حامل اندیشه‌ی اثر مرکب باشند.

می‌گویند «خشت اول چو نهد معمار، کج/ تا ثریا می‌رود دیوار، کج» که متضاد آن از جنبه‌ی راستی و درستی هم صادق است و چون به خوبی درک شود، اهمیت لحظه‌لحظه‌ی عمر که به حق، هر ذره‌اش طلاست، دانسته می‌شود و همین، سرآغاز یک زندگی سراسر مثبت و موثر است.

تا پیش از این در علم نوین کسب موفقیت، از نگاه به چشم‌اندازها و خلق اهداف فرداها و پس‌فرداها سخن به میان می‌آمد و ناخواسته، آن وقتِ غنیمتِ «اکنون» نادیده گرفته می‌شد و صرفن به کارِ نگارش همان فرداها و پس‌فرداها می‌آمد. فلسفه‌ی «اثر مرکب» از این ذهنیت‌ها فراتر می‌رود و به همین لحظه‌ی اکنون می‌پردازد و همین‌جا را تنها نقطه‌ی

تحول می‌بیند و آن را فقط زمانی برای رویابینی نمی‌داند. برنامه‌ی تحولی که برای این «حال» ارائه می‌کند، بسیار شورانگیز است و به نوعی می‌توان آن را نقشه‌ی راه فلسفه‌ی اثر مرکب دانست.

این کتاب را باید آمیخته با جان کنیم و در اکنون‌مان جاری سازیم و نتایج‌اش را هم در مقیاس یک عمرِ متشکل از امروزها و این لحظه‌ها ببینیم و بسنجیم که گفت: «زندگی، آبتنی‌کردن در حوضچه‌ی اکنون است.»

# مقدمه‌ی انتشار فارسی کتاب اثر مرکب

*محمدمهدی ربانی**

از حدود ۱۵ سالگی با کتاب‌های آنتونی رابینز آشنا شدم. خواندن کتاب‌های موفقیت در آن سنین، کمی نامتعارف بود. به همین خاطر کتاب‌ها را با روزنامه‌ای جلد می‌کردم تا مشخص نباشد چه می‌خوانم! سال‌ها گذشت و هم‌چنان این عادت مطالعه از من جدا نشد. کتاب‌های برایان تریسی، جک کنفیلد، دیل کارنگی و... را هر کجا می‌دیدم، می‌خریدم و می‌خواندم.

تمام کتاب‌ها تقریبن حرف‌هایی شبیه به هم داشتند:

- موفقیت اکتسابی‌ست.
- موفقیت علم است.
- موفقیت قابل یادگیری‌ست.
- با الگو قرار دادن افراد موفق می‌توان به همان موفقیت دست یافت.
- موفقیت از درون ما شکل می‌گیرد.
- هدف‌گذاری، تخیل و تصور آینده سبب شکل‌دهی به آینده می‌شود.
- سرنوشت انسان را خودش تعیین می‌کند.
- انسان به هر جایگاهی که بخواهد می‌تواند برسد.

در آن زمان تفاوت زیادی بین خودم و دیگر دوستان‌ام که هیچ علاقه‌ای به این موضوعات نداشتند و حتا این کتاب‌ها را داستان‌هایی مسخره می‌پنداشتند، احساس نمی‌کردم. پس از ۱۵ سال، این مطالعات کوچک و این درگیری‌های ذهنی، «مرکب» شد و اثری قابل توجه روی زندگی من گذاشت. به صورتی که حالا تفاوت‌های من با دوستان‌ام قابل توجه است. حالا دوستانی دارم که با دوستان ۱۵ سال گذشته‌ام بسیار

متفاوت‌اند. نام این فرایند را نمی‌دانستم تا نوروز ۱۳۹۳ دوست گرامی‌ام حسین یاغچی کتابی باارزش به من معرفی کرد به نام «اثر مرکب» که می‌توانم بگویم بهترین کتابی‌ست که در زمینه‌ی علم موفقیت خوانده‌ام.

معجزه‌ها همیشه از اراده‌ی ما شکل می‌گیرند و کلید تحولات بزرگ در دست خود ماست. اراده‌ی خداوند تابع اراده‌ی انسان است: «انّ الله لایغیّر ما بقوم حتّی یغیّروا ما بأنفسهم[۱]».

موفقیت فرایندی‌ست طولانی که از ایجاد تغییرات کوچک در خودمان به دست می‌آید. انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه‌ی ما به هم می‌پیوندند و درنهایت قدرتی خارق‌العاده به ما می‌دهند.

از شما می‌خواهم این کتاب را نه‌تنها بخوانید بلکه مدت‌ها با آن خو بگیرید تا کنترل زندگی‌تان را به دست گیرید و سرنوشت‌تان را طراحی کنید. تصمیمات کوچک امروز ما، آینده‌مان را رقم می‌زنند.

***مدیر مرکز مشاوره‌ی مدیریت تینو**

---

۱- سوره‌ی مبارکه‌ی الرعد، آیه‌ی ۱۱

# دربارەی نویسنده

دارن هاردی، ناشر و دبیر تحریریەی مجلەی موفقیت[1]، روی همان صندلی نشسته است که پیش از این، اشخاصی مثل اوریسون سوئت ماردن، دبلیو کلمنت استون، ناپلئون هیل و اوجی ماندینو بر آن نشسته بودند. دارن، حدود شانزده سال است که جزو سرآمدان صنعت موفقیت و پیشرفت شخصی‌ست. او در همین زمینه دو شبکەی تلویزیونی را به نام‌های شبکەی مردم (TPN) و شبکەی آموزش موفقیت (TSTN) راه‌اندازی کرده است و این شبکه‌ها بالغ بر هزاران برنامەی تلویزیونی، نمایش‌های زنده و محصولات را با همکاری بسیاری از خبره‌ترین کارشناسان جهان، تولید و پخش کرده‌اند. خودِ دارن، نتیجەی به کار بردن همان اصولی‌ست که خودش در اثر مرکب از آن‌ها پرده‌برداری می‌کند. به عنوان یک کارآفرین، او در هجده سالگی درآمدی صد هزار دلاری داشت و در بیست و چهار سالگی به درآمدی بالغ بر یک میلیون دلار در سال رسید. در بیست و هفت سالگی مالک شرکتی با درآمد سالانه ۵۰ میلیون دلار بود. او هزاران کارآفرین را راهنمایی کرده، به بسیاری از شرکت‌ها و موسسه‌های بزرگ مشاوره داده و عضو هیات مدیرەی چندین شرکت مختلف و سازمان‌های غیرانتفاعی متعدد است.

دارن، به عنوان ناشر و دبیر تحریریەی مجلەی موفقیت، در موقعیت منحصربه‌فردی قرار دارد که می‌تواند با کارشناسان پیشرو و برجسته در حوزەی موفقیت و پیشرفت شخصی مصاحبه کند و بر این لیست بیفزایید بسیاری از برترین مدیران عامل، کارآفرینان تحول‌آفرین،

---

1- Success Magazine

ورزشکاران فوق ستاره، هنرمندان برجسته و قهرمانان المپیک که در این مصاحبه‌ها از رازهای موفقیت فوق‌العاده آن‌ها پرده برمی‌دارد و آن را در اختیار عموم قرار می‌دهد.

دارن هر ماه خلاصه‌ی از بهترین اطلاعات و استراتژی‌های موجود در زمینه‌ی موفقیت را با اصول موفقیت امتحان‌شده توسط خودش ترکیب‌کرده و در صفحات مجله‌ی موفقیت، وبلاگ، توییتر، فیسبوک و همچنین در سمینارهای زنده مقابل مخاطبان و کارآفرینان سراسر کشور قرار می‌دهد. اشتیاق و علاقه‌ی شدید دارن به موفقیت و پیشرفت شخصی، هسته‌ی اصلی کسب‌وکار و فلسفه‌ی زندگی او را تشکیل می‌دهد. او خودش را متعهد می‌بیند که به دیگران در دست‌یابی به توانایی‌های بالقوه‌شان کمک کند تا زندگی غنی‌تر و کامل‌تری را تجربه کنند.

دارن سخنرانی محبوب و پرطرفدار است و به طور منظم در برنامه‌های رادیوی ملی و شبکه‌های مختلف تلویزیونی آمریکا حضور می‌یابد.

# یادداشت ناشر آمریکایی

**آیا دنبال کسب موفقیت هستید؟**
**و می‌خواهید از آن‌چه که امروز هستید، موفق‌تر شوید؟**
**حتی موفق‌تر از آن‌چه تابه‌حال تصور می‌کردید که امکان دارد؟**
**این کتاب در همین زمینه است.**
**به‌دست آوردنِ موفقیتی فراتر از تصور.**

هیچ‌گونه تقلب و اغراقی در کار نیست. این کتاب، فقط دربردارنده‌ی حقایقی‌ست که برای رسیدن به موفقیت به آن‌ها نیاز دارید. نویسنده‌ی این کتاب، دارن هاردی، به عنوان ناشر مجله‌ی موفقیت، تمامی این مطالب را شنیده و دیده است و خیلی از آن‌ها را هم تجربه کرده است. این کتاب از اصول اساسی کسب موفقیت پرده برمی‌دارد. اثر مرکب شامل عصاره‌ای است از آن‌چه که هر فرد جویای موفقیت، برای کسب موفقیت خارق‌العاده، باید بداند، به آن‌ها عمل کند و در آن‌ها مهارت پیدا کند. در این کتاب استراتژی‌هایی خواهید یافت درباره‌ی این‌که:

- چگونه، همیشه برنده شوید! بهترین استراتژی برای رسیدن به هر هدفی و پیروز شدن بر هر رقیبی، حتی اگر آن‌ها باهوش‌تر، با استعدادتر و با تجربه‌تر از شما باشند.
- از بین بردن عادت‌های بدی که مانع پیشرفت‌تان می‌شوند (ممکن است از بعضی از این عادت‌ها بی‌خبر باشید!).
- بدون دردسر و ناراحتی، برخی از اصول کلیدیِ مورد نیاز برای

پیشرفت‌های بزرگ و مهم را در خودتان نهادینه کنید.

- نکات کلیدی واقعی و پایدار برای انگیزش؛ چگونه خودتان را ترغیب به انجام کارهایی کنید که انجام آن‌ها را دوست ندارید.
- به دست آوردن نیروی گریزان و فوق‌العاده‌ی تکانش. اگر این نیرو را به دست آورید، غیر قابل توقف خواهید شد.
- اسرار شتاب‌دهنده‌ی افراد فوق‌العاده موفق. آیا آن‌ها از یک برتری ناعادلانه برخوردارند؟ بله، آن‌ها یک برتری ناعادلانه دارند و حالا شما هم می‌توانید آن را داشته باشید!

اگر به طور جدی دنبال داشتنِ یک زندگی فوق‌العاده هستید، از قدرت اثر مرکب برای خلق موفقیتی که می‌خواهید، استفاده کنید! همین امروز سفرتان را شروع کنید!

# هشدار!

عناوین فصل‌های این کتاب، ساده به نظر می‌رسند. امروزه استراتژی‌های موفقیت، دیگر راز نیستند، بلکه خیلی‌ها آن‌ها را نادیده می‌گیرند.

آیا فکر می‌کنید که قبلن رازهای موفقیت را یاد گرفته‌اید؟ دیگران هم این رازها را می‌دانند. اما وقتی استراتژی‌های موجود در این کتاب را به‌ترتیب به کار بندید، درآمدتان، زندگی‌تان و موفقیت‌تان دیگر مثل قبل نخواهد بود.

به عنوان ناشر مجله‌ی موفقیت، من تمام این‌ها را دیده‌ام. هیچ چیزی مثل قدرت اثر مرکبِ اقدامات ساده‌ای که در طول زمان، درست انجام شده‌اند، موثر نیست.

این کتاب راه‌حلی واقعی‌ست برای چیزهایی که برای کسب موفقیت‌های بزرگ در زندگی‌تان به آن‌ها نیاز دارید. هر چیزی که رویای‌اش را دارید، اشتیاق‌اش را دارید یا هدف‌تان در زندگی‌ست، در کتاب پیش روی‌تان برنامه‌ای برای کسب تمام آن‌ها یافت می‌شود. به خواندن این کتاب ادامه دهید و اجازه دهید تا دنیای‌تان را متحول کند.

# فهرست

# تحسین‌های اثر مرکب

«این کتاب قدرتمند و کاربردی که براساس تجربیاتی اثبات‌شده و سودآور نوشته شده است، به شما نشان می‌دهد که چگونه استعدادهای خاص‌تان را به کار گیرید تا از فرصت‌های دور و برتان حداکثر استفاده را ببرید. اثر مرکب گنجینه‌ای‌ست از ایده‌ها برای رسیدن به موفقیت‌هایی بزرگ‌تر از آن‌چه تاکنون فکر می‌کردید که ممکن است.»

**برایان تریسی، سخنران و نویسنده‌ی کتاب راه ثروت**

«فرمولی کلیدی برای داشتنِ یک زندگی فوق‌العاده. این کتاب را بخوانید و مهم‌تر این‌که به آن عمل کنید!»

**جک کنفیلد، نویسنده‌ی کتاب اصول موفقیت:**

**چگونه از جایگاه فعلی خود به جایگاه دلخواه‌تان برسید**

«دارن هاردی یک کتاب جدید در زمینه‌ی موفقیت و پیشرفت شخصی نوشته است. اگر دنبال یک راهنمای واقعی هستید؛ برنامه‌ای واقعی با ابزارهایی واقعی که می‌تواند زندگی‌تان را تغییر دهد و به رویاهای‌تان تحقق بخشد، اثر مرکب همان است که دنبال‌اش هستید! من می‌خواهم با استفاده از آموزه‌های این کتاب و بررسی زندگی گذشته‌ام بر اساس آن، بفهمم در چه زمینه‌هایی از زندگی شخصی‌ام نیاز به بازنگری و تلاش بیش‌تر دارم. ده جلد از این کتاب بخرید، یکی را برای خودتان نگه دارید و نُه جلد دیگر را به کسانی هدیه دهید که دوست‌شان دارید. کسانی که کتاب را به آن‌ها می‌دهید، از شما

سپاس‌گزار خواهند شد!

**دیوید باخ، بنیان‌گذار FinishRich.com و نویسنده‌ی هشت کتاب پرفروش نیویورک‌تایمز از جمله میلیونر خودکار**

«این کتاب، شما را قادر می‌سازد تا در آنِ واحد دو پله از نردبان موفقیت بالا روید. آن را بخرید، بخوانید و در کتابخانه‌تان نگه دارید.»

**جفری گیتومر، نویسنده‌ی کتاب‌های گنجینه‌ی فروش و کتاب قرمز فروش**

«اثر مرکب کتابی ضروری‌ست برای همه‌ی کسانی که در جست‌وجوی موفقیت هستند. می‌خواهید بدانید برای موفقیت به چه چیزهایی نیاز دارید؟ می‌خواهید بدانید باید چه کارهایی انجام دهید؟ همه‌ی جواب‌ها در همین صفحات است. اثر مرکب یک راهنمای عملی شفاف و مختصر است برای موفقیت.»

**جان سی ماکسول: سخنران و نویسنده‌ی کتاب پرفروش ۲۱ قانون انکارناپذیر رهبری**

«اثر مرکب به شما کمک می‌کند تا در رقابت‌ها پیروز شوید، از چالش‌های پیش‌روی‌تان عبور کنید و آن زندگی را خلق کنید که لایق‌اش هستید!»

**تی.هارو اکر، نویسنده‌ی کتاب پرفروش نیویورک تایمز با عنوان اسرار ذهن ثروتمند**

«همراه زندگی، دستورالعملی برای موفقیت ارائه نمی‌شود، به همین خاطر، دارن هاردی، آن را برای شما نوشت. اثر مرکب به شما نشان می‌دهد که انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه، چگونه به هم می‌پیوندند و زندگی‌تان را دگرگون می‌کنند.»

**هاروی مک‌کی، نویسنده‌ی کتاب پرفروش شنا با کوسه‌ها**

«اصول این کتاب به همان اندازه که قدرتمند هستند، کاربردی هم هستند. من از این اصول در سلامت، خانواده و حتا زندگی معنوی‌ام استفاده می‌کنم.»

**پاتریک لنچیونی، نویسنده‌ی کتاب پنج دشمن کار تیمی: فراز و فرود رهبری یک تیم**

«دارن هاردی چشم‌اندازی وسیع از چیزهایی دارد که برای موفقیت لازم‌اند. او کارشناسی با حُسن نیت است که تجربیات دست‌اول‌اش را با شما به اشتراک گذاشته است تا به شما در دستیابی به موفقیتی بسیار بزرگ کمک کند. کار این کتاب چیزی بیش‌تر از به هیجان‌آوردن شماست. این کتاب به شما برنامه می‌دهد و من خواندن‌اش را به شما توصیه می‌کنم!»

**مارک سنبرن، کارشناس رهبری و نویسنده‌ی کتاب پُرفروش راه و روش فِرد**

«اثر مرکب، فرمولی حیرت‌آور است برای رسیدن به زندگی رویایی‌تان. اجازه دهید گام به گام، راهنمای شما باشد. آن را بخوانید و مهم‌تر از آن، آموزه‌های‌اش را به کار بندید.»

**کریس وایدنر، سخنران و نویسنده‌ی کتاب‌های هنر تاثیرگذاری: متقاعدکردن دیگران از خودتان شروع می‌شود و دوازده ستون**

«دارن هاردی با استفاده از موقعیت منحصربه‌فردش، نیروی فکرِ موفق‌ترین آدم‌های جهان را جمع‌بندی و خلاصه کرده است به چیزهایی که واقعن اهمیت دارند. همین اصولِ ساده، سرراست و کاملن مهم هستند که زندگی من و بقیه‌ی رهبرانِ کسب‌وکاری را که می‌شناسم، هدایت کرده‌اند. این کتاب به شما راهی را برای رسیدن به موفقیت، شادی و رضایت‌مندی بیش‌تر نشان می‌دهد.»

**دانی دویچ، مجری تلویزیون و رییس هیات مدیره‌ی شرکت دویچ**

«دارن هاردی با اثر مرکب ثابت می‌کند که وقتی قضاوت صحیح به کار گرفته شود، نتایج غیرمعمول شگفت‌آوری را به ارمغان می‌آورد. این مراحل ساده را دنبال کنید و تبدیل به کسی شوید که می‌خواهید!»

**دنیس ویتلی، سخنران و نویسنده‌ی کتاب روان‌شناسی موفقیت**

«انیشتین گفت: ترکیب‌شدن، هشتمین مورد از عجایب جهان است. برای این‌که موفقیت‌های‌تان را مرکب کنید، این کتاب فوق‌العاده از دارن هاردی را بخوانید، درک کنید و کامل به کار ببندید تا به همه‌ی رویاها و خواسته‌های‌تان تحقق بخشید.»

**مارک ویکتور هَنسن، سازنده‌ی مشترک مجموعه‌ی پرفروش نیویورک تایمز با عنوان سوپ جوجه برای روح و نویسنده‌ی مشترک کتاب میلیونر یک دقیقه‌ای**

«کتاب اثر مرکب از دارن هاردی، اوج اصول موفقیت است و برای هرکسی که دنبال موفقیت باشد، مناسب به نظر می‌رسد! به عنوان یک رهبر متفکر، او سهم قابل توجهی در صنعت موفقیت داشته است. اثر مرکب کتابی‌ست فوق‌العاده!»

**استدمن گراهام، سخنران، کارآفرین و نویسنده‌ی کتاب من چه کسی هستم؟**

«من تمام عمرم را صرف کمک‌کردن به مردم کرده‌ام تا به آمادگی لازم دست یابند و بتوانند به موفقیت برسند و نتایجی فوری به دست آورند. به همین خاطر است که عاشق این کتاب هستم و خواندن‌اش را به تمام مشتریان‌ام توصیه کرده‌ام. دارن استعداد شگفت‌انگیزی دارد برای اشتراک‌گذاشتن تکنیک‌های قدرتمند موفقیت و از فن بیانی قوی هم برای انتقال آن‌ها برخوردار است، طوری که می‌توانید در زمان با ارزش‌تان صرفه‌جویی کنید و با به کار بستن فرمول او برای موفقیت،

خیلی سریع به موفقیت برسید.»

**کانی پودِستا، سخنران، نویسنده و مربی مدیران اجرایی**

«همیشه مردم دنبال فرصتی هستند تا از جایی که در حال حاضر در آن هستند، به جایی برسند که همواره آرزوی‌اش را داشته‌اند. این کتاب همان فرصت است و حالا نوبت شماست. اثری فوق‌العاده از یک روشنگرِ هدایت‌کننده.»

**رابین شارما، نویسنده‌ی کتاب‌های پرفروش راهبی که فراری‌اش را فروخت و رهبری که عنوانی نداشت**

«اگر تنها یک نفر باشد که اصول موفقیت را بداند، آن شخص دارن هاردی‌ست، ناشر و دبیر تحریریه‌ی مجله‌ی موفقیت! این کتاب در مورد بازگشت و تمرکز بر اصولی‌ست که واقعن برای کسب موفقیت لازم دارید. اثر مرکب را راهنمای عملی زندگی‌تان قرار دهید؛ فقط با انجام یک قدم ساده در هر مرحله!»

**دکتر آنتونی الساندرا، نویسنده‌ی کتاب‌های قانون طلایی و کاریزما**

«با اثر مرکب، دارن هاردی به صف مطرح‌ترین نویسندگان کتاب‌های پیشرفت شخصی پیوسته است! اگر در مورد موفقیت و زندگی با توانایی‌های واقعی‌تان جدی هستید، خواندن این کتاب برای‌تان ضروری‌ست. این کتاب راهنمای عملی شماست برای کسب موفقیت.»

**ویک کونانت، رییس هیات مدیره‌ی شرکت نایتینگل کونانت**

«زندگی سریع است و سرشار از مسائلی که حواس‌مان را از موضوعات اصلی پرت می‌کنند. اگر می‌خواهید به صورتی اثربخش پیشرفت کنید، این کتاب را سرسری نخوانید، بلکه با یک ماژیک های‌لایت، نکات مهم

آن را علامت‌گذاری کنید.»

**تونی جری، مربی برترین مدیران اجرایی**
**و موفق‌ترین اشخاص جهان**

«مجله‌ی موفقیت از آن روزی که شروع به کار کرد (حدود یک قرن پیش)، همواره سرچشمه‌ای از ایده‌های قدرتمند بوده است و حالا دارن هاردی، مدیر این مجله در قرن ۲۱، اصول اساسی مورد نیاز شما برای ایجاد آن زندگی که همیشه آرزوی‌اش را داشته‌اید، در این کتاب جمع‌بندی و خلاصه کرده است. شما نباید این کتاب را بخوانید، بلکه باید آن را از اول تا آخرش حریصانه ببلعید.»

**استیو فاربر، نویسنده‌ی کتاب‌های پرفروش جهش انقلابی**
**و بزرگ‌تر از خودتان**

«اثر مرکب کتابی‌ست که جویندگان موفقیت حتمن باید آن را بخوانند. آیا می‌خواهید بدانید برای رسیدن به موفقیت، چه چیزهایی لازم است؟ آیا می‌خواهید بدانید چه کارهایی باید انجام دهید؟ همه‌ی جواب‌ها در همین کتاب وجود دارند. این کتاب، راهنمایی عملی‌ست برای کسب موفقیت.»

**کیت فرازی، نویسنده‌ی کتاب پرفروش نیویورک‌تایمز با عنوان**
**چه کسی پشتیبان ماست و هرگز به تنهایی نخور**

«اصولِ پایه هرگز تغییر نمی‌کنند! دارن هاردی قدرتمندانه و متقاعدکننده به شما نشان می‌دهد که چگونه می‌توانید موفقیت و اعتبار را کنار هم داشته باشید؛ اگر که از ایده‌های شفاف و دقیق این کتاب پیروی کنید. شما عاشق این کتاب خواهید شد. هاردی نابغه‌ای‌ست که تمام این‌ها را در یک کتاب جمع کرده است.»

**دکتر نیدو آر کوبین، رییس دانشگاه های‌پوینت و رییس هیات مدیره‌ی**
**شرکت گریت هاروِست بِرِد**

«اثر مرکب راهنمایی جامع و قدرتمند است برای دستیابی به موفقیت. این کتاب، استراتژی کاملی را ارائه می‌دهد تا شما را از جایی که هستید به جایی برساند که می‌خواهید باشید. دارن هاردی یعنی موفقیت! توصیه‌ی من این است که این کتاب را بخوانید، به آن عمل کنید و به موفقیت برسید.»

**جفری هایزلِت، نویسنده‌ی کتاب آزمونِ آینه**
**و مدیر بازاریابی شرکت کداک**

«می‌توانید باقی عمرتان را صرف این کنید که بفهمید چگونه می‌توان به موفقیت دست یافت یا می‌توانید از اصول و شیوه‌های اثبات‌شده و امتحان‌شده‌ی این کتاب پیروی کنید. انتخاب با خودتان است که آن را از راه سخت‌تر انجام دهید... یا به روش هوشمندانه انجام‌اش دهید!»

**جان آساراف، نویسنده‌ی کتاب‌های پاسخ و همه‌چیز داشتن**

«سرانجام! دارن هاردی با نوشتن اثر مرکب، انجام‌اش داد. این کتاب عصاره‌ای فوق‌العاده است از اصول اساسی مورد نیاز برای رسیدن به آن زندگی که همیشه آرزوی‌اش را داشتید. اگر روی این اصول پایه مسلط شوید، روی آینده‌تان تسلط پیدا می‌کنید!»

**دان هاتسُن، سخنران و نویسنده‌ی مشترک در کتاب پرفروش**
**نیویورک‌تایمز با عنوان کارآفرین یک دقیقه‌ای**
**و مدیرعامل شرکت یو.اِس.لِرنینگ**

«زندگی شما نتیجه‌ی خالص هر قدمی‌ست که بر می‌دارید. اجازه دهید این راهنمای قدرتمند به شما نشان دهد که چگونه انتخاب‌های بهتری داشته باشید، عادت‌های بهتری را پرورش دهید و افکار بهتری را در سر بپرورانید. موفقیت شما کاملن در دست

خودتان است... در همین کتاب.»

**جیم کت‌کارت، سخنران و نویسنده‌ی کتاب‌های اصل بلوط و روابط فروش در عصر جدید**

«در زاپوس، یکی از ارزش‌های اصلی ما این است که دنبال رشد و یادگیری باشیم. در راهروی ستاد شرکت، یک کتابخانه‌ی عمومی داریم که در آن کتاب‌های متنوعی را به کارمندان و بازدیدکنندگان ارائه می‌دهیم؛ کتاب‌هایی که به نظرمان به رشد شخصی و حرفه‌ای آن‌ها کمک خواهد کرد. من دوست دارم هرچه سریع‌تر اثر مرکب را به کتابخانه‌مان اضافه کنم.»

**تونی هِسیه، مدیرعامل شرکت زاپوس و نویسنده‌ی کتاب ارائه‌ی شادی**

«یک فرمول هوشمندانه برای داشتنِ یک زندگی فوق‌العاده. آن را بخوانید و مهم‌تر این‌که، بر اساس آن عمل کنید!»

**راجر داوسون، نویسنده‌ی کتاب رازهایی از قدرت مذاکره**

«اگر مشتاق موفقیت هستید، این کتاب را بخوانید. اصول تمامی موفقیت‌هایی که همیشه دنبال دستیابی به آن‌ها بودید، در این کتاب چکیده شده است. این کتاب را نخوانید، آن را ببلعید و راهنمای عملی زندگی‌تان قرار دهید.»

**لِز براون، سخنران و نویسنده‌ی کتاب زندگی رویایی**

این کتاب را تقدیم می‌کنم به:
جری هاردی، پدرم و در ضمن، بهترین دوست‌ام؛ مردی که با رفتارش اصول اثر مرکب را به من آموخت.
و به جیم ران، راهنمای من؛ مردی که در میان بسیاری از چیزهایی که به من آموخت، یادم داد در مورد چیزهایی صحبت کنم که برای مردمی که به خود و اطرافیان‌شان اهمیت می‌دهند، مهم است.

مهم نیست چه چیزی
یاد می‌گیرید
یا از چه استراتژی و تاکتیکی
استفاده می‌کنید،
موفقیت درنتیجه‌ی اثر مرکب
به دست می‌آید.

# پیامی ویژه از آنتونی رابینز

طی سه دهه‌ی گذشته، افتخار این را داشته‌ام که به بیش از چهار میلیون نفر برای ایجاد پیشرفت‌هایی خارق‌العاده در زندگی‌شان کمک کنم. من با آدم‌های بسیار متنوعی تعامل داشته‌ام؛ از روسای جمهور کشورها گرفته تا زندانیان، ورزشکاران المپیکی، هنرمندان برنده‌ی جایزه‌ی اسکار و درضمن، کارآفرینان میلیاردر و حتا آدم‌هایی که تلاش می‌کنند تا کسب‌وکار خودشان را آغاز کنند. فرقی نمی‌کند در تعامل با زوجی باشم که در حال تلاش برای جلوگیری از فروپاشی خانواده‌شان هستند یا در هم‌فکری با یک زندانی که در جست‌وجوی راه و روشی برای ایجاد تغییر درونی و تحول در زندگی‌اش است؛ همیشه تمرکز من روی کمک به آدم‌هاست برای رسیدن به نتایج واقعی و باثبات. شما نمی‌توانید این کار را از طریق یک قرص جادویی یا یک فرمول اسرارآمیز انجام دهید، بلکه برای این‌که الگوهایی را که منجر به شکست‌تان می‌شوند از بین ببرید و کاری کنید که به یک زندگی معنی‌دار دست پیدا کنید، فقط به درک ابزارها، استراتژی‌ها و دانش واقعی موجود در آن زمینه نیاز دارید.

هم دارن و هم من در جوانی تصمیم گرفتیم که کنترل زندگی‌مان را به دست بگیریم. برای رسیدن به جواب سوال‌های‌مان، بین آدم‌هایی جست‌وجو کردیم که دوست داشتیم مثل آن‌ها زندگی کنیم. بعد، چیزهایی را که یاد گرفته بودیم، به کار بستیم. تعجب‌آور نیست که چرا هر دوی ما از جیم ران به عنوان راهنما و مربی خودمان یاد می‌کنیم. جیم استاد است؛ آن هم در کمک به آدم‌ها برای درک حقایق، قوانین

و شیوه‌هایی که به موفقیت واقعی و پایدار منتهی می‌شوند. جیم به ما یاد داد که موفقیت ربطی به شانس ندارد؛ بلکه واقعن یک علم است. مطمئنن آدم‌ها با هم فرق دارند، ولی همیشه قوانین یکسانی از موفقیت را به کار می‌برند. هرچه بکارید، همان را درو می‌کنید؛ شما نمی‌توانید از زندگی چیزی را به دست آورید که نمی‌خواهید برای آن تلاشی کنید. اگر عشق و محبت بیش‌تری می‌خواهید، به دیگران بیش‌تر عشق بورزید. اگر دنبال موفقیت‌های بزرگ‌تر هستید، به دیگران کمک کنید تا موفقیت بیش‌تری کسب کنند و وقتی علم موفقیت را یاد بگیرید و در آن مهارت پیدا کنید، موفقیتی را که می‌خواهید، به دست می‌آورید.

دارن هاردی سند زنده‌ای‌ست از درستی این فلسفه. او از حرف‌زدن فراتر می‌رود و به حرف‌های‌اش عمل می‌کند. چیزی که او در این کتاب با شما در میان می‌گذارد، بر اساس کارهایی‌ست که در زندگی‌اش موثر واقع شده‌اند و البته در زندگی خود من هم موثر بوده‌اند.

او مردی‌ست که اصول ساده اما عمیقی را که برای موفقیت، ضروری هستند، رعایت کرده و از آن اصول استفاده کرده است تا در سن بیست‌وچهار سالگی به درآمد سالانه بیش از یک میلیون دلار برسد و در ضمن در سن بیست‌وهفت سالگی شرکتی را راه‌اندازی کند با درآمد سالانه بیش از پنجاه میلیون دلار. طی بیست سال گذشته، زندگی او یک آزمایشگاه شخصی برای مطالعه و تحقیق روی موضوع موفقیت بوده است. او از خودش به عنوان یک موش آزمایشگاهی استفاده کرد و هزاران ایده، ابتکار و ابزارهای مختلف را در زندگی‌اش آزمایش کرد و از طریق شکست‌ها و پیروزی‌های‌اش پی برد که به کدام ایده‌ها و استراتژی‌ها باید بیش‌تر توجه کرد و کدام‌ها کاملن مزخرف هستند.

در شانزده سال گذشته، بارها با دارن ملاقات کرده‌ام. او به عنوان یکی از رهبران صنعت موفقیت و پیشرفت شخصی، با صدها نفر از بهترین نویسنده‌ها، سخنران‌ها و رهبران کسب‌وکار همکاری داشته است. دارن ده‌ها هزار کارآفرین را تربیت کرده و به خیلی از شرکت‌های

بزرگ مشاوره داده است. درضمن، مربی و راهنمای خصوصی ده‌ها نفر از مدیران عامل برجسته و آدم‌های فوق‌العاده موفق بوده است و چیزهایی را که واقعن مهم و موثر هستند، از آن‌ها استخراج کرده است. دارن به عنوان ناشر مجله‌ی موفقیت، در هسته‌ی مرکزی صنعت موفقیت و پیشرفت شخصی قرار دارد. او درباره‌ی خیلی از موضوعات مربوط به موفقیت، با رهبران برجسته‌ای نظیر ریچارد برانسون، ژنرال کالین پاول و لانس آرمسترانگ مصاحبه کرده و بهترین ایده‌های آن‌ها و حتا برخی از ایده‌های من را عمیق، کاوش کرده و تمام‌شان را گردآوری کرده است. او یک مصرف‌کننده، مرتب‌کننده، فیلترکننده، تحلیل‌کننده، خلاصه‌کننده، طبقه‌بندی‌کننده و جمع‌بندی‌کننده‌ی تمام عیارِ اطلاعات در زمینه‌ی موفقیت و پیشرفت شخصی‌ست. او این شلوغی و درهم ریختگی را جمع‌آوری و مرتب کرده و فقط روی اصول اساسی که واقعن مهم هستند، تمرکز کرده است؛ اصولی که می‌توانید برای ایجاد نتایج قابل‌توجه و پایدار، بلافاصله در زندگی‌تان به کار بندید.

اثر مرکب یک راهنمای عملیاتی‌ست که به شما یاد می‌دهد چگونه صاحبِ سیستم باشید، آن را کنترل کنید، در استفاده از آن مهارت پیدا کنید و آن را برحسب نیازها و خواسته‌های‌تان شکل دهید. به محض این‌که این کار را بکنید، دیگر هیچ چیزی وجود ندارد که نتوانید به آن برسید.

اثر مرکب بر اساس همان اصلی‌ست که من در زندگی شخصی خودم و آموزش‌های‌ام به کار برده‌ام؛ و آن اصل این است که تصمیمات شما، سرنوشت و آینده‌تان را رقم می‌زنند. آینده همان چیزی‌ست که شما آن را می‌سازید. تصمیمات کوچک روزمره‌تان، یا شما را به زندگی دلخواه‌تان می‌رسانند یا به یک فاجعه ختم می‌شوند. در واقع، این تصمیمات خیلی کوچک هستند که زندگی ما را شکل می‌دهند. اگر فقط دو میلی‌متر از مسیرتان منحرف شوید، خط سیر زندگی‌تان تغییر می‌کند و چیزی که یک تصمیم کوچک و بی‌اهمیت به نظر می‌رسید،

شاید به یک اشتباه خیلی بزرگ در زمان حال تبدیل شود. از چیزی که می‌خورید و جایی که کار می‌کنید گرفته تا این‌که وقت‌تان را با چه کسانی می‌گذرانید و بعدازظهرتان را چگونه سپری می‌کنید، هر کدام از این تصمیمات، چگونگی زندگی امروزتان را شکل می‌دهند و حتا مهم‌تر از آن، این‌که باقی عمرتان را چگونه زندگی خواهید کرد. اما خبر خوب این است که، راه‌حل در خودتان است. همان‌طور که یک اشتباه دو میلی‌متری در محاسبات، می‌تواند شما را از مسیر درست زندگی‌تان منحرف کند، فقط یک تصحیح مسیر دو میلی‌متری هم می‌تواند شما را درست برساند به هدف‌تان. ترفند کار در این است که یک برنامه، راهنما یا نقشه پیدا کنید که به شما نشان می‌دهد آن هدف کجاست، چگونه می‌توانید به آن‌جا برسید و این‌که چگونه در مسیر صحیح باقی بمانید.

این کتاب، همان برنامه‌ی عملی مفصل و ملموس است. اجازه دهید این کتاب از همین حالا انتظارات‌تان را دگرگون کند، پیش‌فرض‌های‌تان را از بین ببرد، حس کنجکاوی‌تان را برانگیزاند و ارزش را به زندگی‌تان بیاورد. از این ابزار، نهایت استفاده را ببرید. از این کتاب به عنوان راهنمایی استفاده کنید برای ایجاد زندگی و موفقیتی که دنبال‌اش هستید. اگر این کار و همه‌ی کارهای درست دیگر را انجام دهید؛ آن هم مداوم و هرروزه، آن‌وقت می‌دانم بهترین چیزهایی را که زندگی ارائه می‌کند، تجربه خواهید کرد.

**با اشتیاق زندگی کنید!**

**آنتونی رابینز**

**کارآفرین، نویسنده**

**و استراتژیستِ اوج موفقیت و عملکرد**

# مقدمه

این کتاب درباره‌ی موفقیت است و آن‌چه برای دستیابی به موفقیت، واقعن لازم است. وقت آن رسیده که کسی این موضوع را رک و راست به شما بگوید. مدتی طولانی‌ست که به بازی گرفته شده‌اید و فریب خورده‌اید. هیچ فرمول مخفی، نوشداروی سحرآمیز یا راه‌حل سریعی برای موفقیت وجود ندارد. شما هیچ‌وقت با روزی دو ساعت وقت‌گذراندن در اینترنت، به درآمد دویست هزار دلاری نمی‌رسید. هیچ‌وقت نمی‌توانید پانزده کیلوگرم از وزن‌تان را در یک هفته کم کنید، با مالیدن یک کرم روی صورت‌تان، بیست سال جوان‌تر نمی‌شوید، نمی‌توانید با خوردن یک قرص، زندگی زناشویی‌تان را درست کنید و موفقیت بادوام و پایدار را هم با هر برنامه‌ای که برای واقعی‌بودن بسیار عالی به نظر می‌رسد، به دست نمی‌آورید. خیلی خوب می‌شد اگر می‌توانستید موفقیت، شهرت، عزت نفس، روابط خوب، سلامتی و آسایش و رفاه خودتان را در یک بسته‌ی ظریف و زیبای صدفی از فروشگاه محله‌تان بخرید. ولی موفقیت در این دنیا این‌طوری به دست نمی‌آید.

ما دائم با ادعاهای مهیجِ فزاینده‌ای درباره‌ی پولدار شدن، خوش‌اندام شدن، جوان‌تر شدن، جذاب‌تر شدن و... بمباران می‌شویم و معمولن همه‌ی آن‌ها ادعاهایی یک شبه با تلاش کم و پرداخت مثلن فقط ۳۹/۹۵ دلار هستند. این پیام‌های بازاریابی تکراری، احساس و درک ما را درباره‌ی آن‌چه که برای رسیدن به موفقیت لازم است، تحریف می‌کنند. ما بینش‌مان را درباره‌ی اصول ساده اما عمیقی که برای

موفقیت لازم و ضروری هستند، از دست داده‌ایم.

من از این موضوع، خسته و کلافه شده‌ام. دیگر نمی‌توانم کنار بنشینم و ببینم که این پیام‌های بی‌معنی و نابخردانه، مردم را منحرف می‌کنند. من این کتاب را به این خاطر نوشتم که شما را برگردانم به اصول اولیه. می‌خواهم به شما کمک کنم تا از این اغتشاش و درهم‌ریختگی خلاص شوید و روی همان اصول اساسی تمرکز کنید که واقعن مهم هستند. شما می‌توانید بلافاصله اصول موفقیت اثبات‌شده با زمان و تمرین‌هایی را که در این کتاب است، به کار بندید تا نتایجی پایدار و قابل سنجش به وجود آورید. می‌خواهم به شما یاد دهم که چگونه قدرت اثر مرکب را مهار کنید؛ همان سیستم‌عاملی که زندگی شما را اداره می‌کند؛ چه در جهت بهترشدن و چه در جهت بدترشدن. اگر از این سیستم به نفع خودتان استفاده کنید، واقعن می‌توانید تحولات چشمگیری را در زندگی‌تان به وجود آورید. احتمالن این جمله را شنیده‌اید: به هر چیزی که به آن فکر کنید، می‌توانید برسید. خب، البته فقط در صورتی که بدانید چگونه. اثر مرکب راهنمایی عملی‌ست که به شما یاد می‌دهد چگونه در استفاده از این سیستم مهارت پیدا کنید. وقتی ماهر شوید، دیگر هیچ چیزی یا هیچ هدفی وجود ندارد که نتوانید آن را به دست آورید.

از کجا می‌دانم که اثر مرکب تنها فرآیند مورد نیاز شما برای رسیدن به اوج موفقیت است؟ اول این‌که، من این اصول را در زندگی شخصی خودم به کار بسته‌ام. از این متنفرم که نویسندگان، سنگ شهرت و ثروت خودشان را به سینه می‌زنند، ولی مهم است که بدانید من از تجربه‌های شخصی خودم صحبت می‌کنم. من به شما مدارک و شواهد زنده ارائه می‌کنم، نه فقط نظریه‌هایی تکراری. همان‌طور که آنتونی رابینز پیش از این اشاره کرد، من از تلاش‌های‌ام در کسب‌وکار به موفقیت‌های قابل توجهی رسیده‌ام، به این خاطر که آن را آگاهانه با اصولی که در این کتاب می‌خوانید، ساخته‌ام. در بیست سال گذشته،

خیلی جدی در مورد موفقیت و پیشرفت شخصی مطالعه کرده‌ام. صدها هزار دلار را صرف آزمایش و بررسی ایده‌ها، ابتکارها و فلسفه‌های مختلف کرده‌ام. تجربیات شخصی من ثابت کرده‌اند که: مهم نیست چه چیزی یاد می‌گیرید یا از چه استراتژی یا تاکتیکی استفاده می‌کنید، موفقیت درنتیجه‌ی سیستم عاملِ اثر مرکب به دست می‌آید.

دوم این‌که، در شانزده سال گذشته من یکی از رهبران صنعت موفقیت و پیشرفت شخصی بوده‌ام و با رهبران متفکر، سخنران‌ها و نویسندگان محبوب زیادی هم‌فکری کرده‌ام. به عنوان یک سخنران و مشاور، ده‌ها هزار کارآفرین را آموزش داده‌ام و مربی رهبران کسب‌وکار، مدیران عامل و آدم‌های فوق‌العاده موفق بی‌شماری بوده‌ام. از بین هزاران مطالعه‌ی موردی، چیزهایی را که موثر هستند و چیزهایی را که به کار نمی‌آیند، خلاصه و استخراج کرده‌ام.

سوم این‌که، به عنوان ناشر مجله‌ی موفقیت، هزاران مقاله‌ی دریافتی و کتاب را غربال می‌کنم و در روند انتخاب کارشناسانی که در مجله با آن‌ها مصاحبه می‌کنیم، شرکت می‌کنم و تمام مطالب‌شان را می‌خوانم. هر ماه تقریبن با نیم دوجین از کارشناسان برجسته و نخبه درباره‌ی عناوین و موضوعات مختلف مربوط به موفقیت مصاحبه می‌کنم و بهترین ایده‌ها و تفکرات‌شان را بیرون می‌کشم. هر روز و در طول روز، در حال خواندن، مرتب‌کردن، فیلترکردن و شنا در اقیانوس اطلاعات مربوط به موفقیت و پیشرفت شخصی هستم.

منظورم این است که وقتی شما چنین دیدگاه کامل و جامعی درباره‌ی این صنعت دارید و درضمن، از مطالعه‌ی آموزه‌ها و عادت‌های بعضی از موفق‌ترین آدم‌های جهان به خردمندی رسیده‌اید، هوشیاری شگفت‌انگیزی در شما به وجود می‌آید. حقایق اصولیِ نامشهود، مثل کریستال، شفاف و روشن می‌شوند. با دیدن، خواندن و شنیدن خیلی از این حقایق، دیگر توسط تبلیغات دروغین یا فرستاده‌های خودمدعا با ادعای جدیدترین «دستاورد علمی» فریب نمی‌خورم. دیگر هیچ‌کسی

نمی‌تواند تقلب به من بفروشد. من از دیدگاه‌های مرجع زیادی مطلع هستم. راه‌های خیلی زیادی را طی کرده‌ام و از روش‌های سختی به حقایق رسیده‌ام. همان‌طور که مربی من و فیلسوف بزرگ کسب‌وکار، جیم ران گفته است: «هیچ اصول جدیدی وجود ندارد. حقیقت چیز جدیدی نیست، بلکه موضوعی قدیمی‌ست. شما باید نسبت به آن مردی که می‌گوید بیا این‌جا، می‌خواهم عتیقه‌جات ساخته‌ی خودم را به شما نشان بدهم! مشکوک باشید. نه، شما نمی‌توانید یک عتیقه بسازید.»

این کتاب، درباره‌ی مطالبی‌ست که واقعن مهم هستند و هیچ‌گونه مطالب اضافی و بیهوده‌ای در آن وجود ندارد. چه چیزهایی واقعن کارساز واقع می‌شوند و به کار می‌آیند؟ کدام اصول اولیه و اساسی هستند که وقتی روی آن‌ها متمرکز شوید و مهارت پیدا کنید، سیستم عاملی را به وجود می‌آورند که می‌تواند شما را به اهداف مورد نظرتان برساند و به شما کمک کند تا به شیوه‌ی دلخواه‌تان زندگی کنید؟ در این کتاب، همان اصول وجود دارد؛ آن‌ها سیستم عاملی را ایجاد می‌کنند به نام اثر مرکب.

قبل از این‌که ادامه‌ی کتاب را بخوانید، یک هشدار می‌دهم: کسب موفقیت، سخت است. این فرآیند پر زحمت، ملال‌آور و بعضی‌وقت‌ها حتا خسته‌کننده است. پولدار شدن، نافذ و جهانی‌شدن در رشته و زمینه‌ی خودتان، آهسته و دشوار اتفاق می‌افتد. اشتباه برداشت نکنید؛ با پیروی از این اصول و مراحل، تقریبن بلافاصله نتایج آن را در زندگی‌تان می‌بینید. ولی اگر از کار، نظم و تعهد گریزان هستید، همان بهتر پای تلویزیون بنشینید و به تبلیغاتی که سرشار از شعارها و وعده‌های موفقیت یک‌شبه‌ی مشتری‌پسند هستند، امید ببندید؛ البته اگر یک کارت اعتباری پُر از پول دارید.

حرف آخر این‌که: شما همین حالا تقریبن تمام چیزهایی را که برای موفقیت می‌خواهید، می‌دانید. شما به یادگیری چیزهای بیش‌تر، احتیاجی ندارید. اگر کل چیزی که می‌خواهیم داشتنِ اطلاعات بیش‌تر

بود، پس هرکسی که به اینترنت دسترسی دارد، باید در یک عمارت مجلل زندگی کند و عضلاتی پولادین داشته و کاملن خوشحال و سعادتمند باشد. اطلاعات جدید یا بیش‌تر، چیزی نیست که شما به آن احتیاج دارید، بلکه شما یک برنامه‌ی عملی جدید می‌خواهید. وقت آن رسیده که رفتارها و عادت‌های جدیدی را در خودتان خلق کنید که شما را از کارشکنی و خرابکاری، دور کند و ببرد به سمت موفقیت. رسیدن به موفقیت به همین سادگی‌ست.

در ادامه‌ی این کتاب، به یک برنامه‌ی عملی مفصل و ملموس پی می‌برید. اجازه دهید این کتاب از همین حالا انتظارات‌تان را دگرگون کند، پیش‌فرض‌های‌تان را از بین ببرد، حس کنجکاوی‌تان را برانگیزد و ارزش را به زندگی‌تان بیاورد. در بخش‌هایی از کتاب، منابعی را عنوان کرده‌ام که آن‌ها را در سایت TheCompoundEffect.com در دسترس‌تان قرار داده‌ام. لطف کنید به این سایت بروید و از آن‌ها استفاده کنید! این کتاب و ابزارهایی که برای حمایت و پشتیبانی از شما فراهم کرده‌ام، بهترین چیزهایی را به شما ارائه می‌دهند که شنیده‌ام، دیده‌ام، مطالعه کرده‌ام و آزموده‌ام. این‌ها بهترین مطالب از آن مطالبی‌ست که هر ماه در مجله‌ی موفقیت به شما هدیه می‌دهیم؛ عصاره‌ی همه‌ی آن‌ها جمع است در یک کتابِ کوچکِ متحول‌کننده‌ی زندگی و درضمن، کتابی بسیار ساده!

بیایید شروع کنیم!

# فصل اول: اثر مرکب در عمل

آیا شنیده‌اید که می‌گویند: «آن‌که آهسته و پیوسته برود، برنده می‌شود؟» آیا داستان لاک‌پشت و خرگوش را شنیده‌اید؟ خانوم‌ها، آقایان! من مثل آن لاک‌پشت هستم. اگر به من وقت کافی دهید، هرکسی را، در هر زمانی و در هر رقابتی شکست می‌دهم. چرا؟ نه به این خاطر که بهترین یا باهوش‌ترین یا سریع‌ترین شخص هستم، بلکه به این خاطر پیروز خواهم شد که عادت‌های مثبتی را در خودم پرورش داده‌ام و در به کار بستن آن عادت‌ها هم، ثبات و پایداری دارم. در کل جهان کسی نیست که بیش‌تر از من به ثبات و پایداری اعتقاد داشته باشد. من یک دلیل زنده برای اثبات این موضوع هستم که ثبات و پایداری، کلید نهایی موفقیت است. در عین حال، شاید همین موضوع، یکی از بزرگ‌ترین دام‌ها برای آدم‌هایی باشد که برای رسیدن به موفقیت تقلا می‌کنند. خیلی‌ها نمی‌دانند چگونه ثبات و پایداری داشته باشند. ولی من می‌دانم و به همین خاطر از پدرم سپاس‌گزارم. در واقع، او اولین مربی من بود که قدرت اثر مرکب را در من شعله‌ور کرد.

وقتی فقط هجده ماه داشتم، والدین‌ام از هم جدا شدند و پدرم به تنهایی بزرگ‌ام کرد. او مثل اکثر پدرها مهربان و ملایم نبود. قبلن مربی تیم راگبی دانشگاه بود و به من برای کسب موفقیت، خیلی سخت می‌گرفت.

به خاطر پدرم، هرروز صبح، ساعت شش از خواب بیدار می‌شدم؛ آن هم نه با یک تلنگر آهسته‌ی محبت‌آمیز روی شانه‌های‌ام یا حتا صدای زنگ ساعت. نه، هر روز صبح با صدای برخورد مکرر وزنه‌های آهنی به

کف سیمانی گاراژ خانه‌مان که کنار اتاق خواب‌ام بود، بیدار می‌شدم. بیدار شدن‌ام مثل افتادن از یک ساختمان ده طبقه بود. پدر، یک تابلوی بزرگِ «نابرده رنج، گنج میسر نمی‌شود» روی دیوار گاراژ نصب کرده بود و در حالی که ورزش می‌کرد به آن خیره می‌شد. هوای بارانی، برفی یا آفتابی فرقی به حال‌اش نداشت، هر صبح با گرمکن ورزشی قدیمی‌اش آن‌جا بود. هرگز یک روز را هم از دست نمی‌داد. می‌توانستید ساعت‌تان را طبق تمرینات روزانه‌ی او تنظیم کنید.

در مقایسه با یک خانه‌دار و باغبان، کارهای به مراتب بیش‌تری داشتم. وقتی از مدرسه برمی‌گشتم، همیشه فهرستی از کارهایی که باید انجام‌شان می‌دادم به من خوشامد می‌گفتند؛ کندن علف‌های هرز، جمع‌کردن برگ‌های خشک، تمیزکردن گاراژ، گردگیری و جاروکردن خانه، شستن ظرف‌ها و هر چیزی که فکرش را بکنید. در ضمن کسب نمره‌های پایین در مدرسه به هیچ عنوان تحمل نمی‌شد. همین بود که بود.

پدرم هیچ بهانه‌ای را نمی‌پذیرفت. هیچ‌وقت اجازه نداشتیم به خاطر مریضی در خانه بمانیم و به مدرسه نرویم؛ مگر این‌که واقعن استفراغ می‌کردیم، خون‌ریزی داشتیم یا استخوان‌مان بیرون زده بود! عبارت «استخوان بیرون‌زدن» از روزهای مربی‌گری‌اش در تیم راگبی دانشگاه باقی مانده بود. بازیکنان تیم‌اش می‌دانستند که اجازه ندارند از بازی بیرون بیایند، مگر این‌که دچار مصدومیت جدی شده باشند. یک بار مهاجم تیم‌اش، شانه‌بندش را بیرون آورد و نشان داد که استخوان ترقوه‌اش بیرون زده است. فقط آن موقع بود که پدرم اجازه داد از زمین بیاید بیرون.

یکی از فلسفه‌های اصلی پدرم این بود: «اصلن اهمیتی ندارد که چقدر باهوش هستید، باید نداشتن تجربه، مهارت، هوش یا توانایی‌های ذاتی را با تلاش زیاد و سخت‌کوشی‌تان جبران کنید. اگر رقیب شما باهوش‌تر، با استعدادتر یا باتجربه‌تر است، فقط لازم است سه یا چهار

برابر، سخت‌کوش‌تر از او باشید، تا بتوانید شکست‌اش دهید.» اهمیتی نداشت که با چه مشکلی روبه‌رو شوم، او به من یاد داد در هر زمینه‌ای که شرایط نامساعدی داشتم، مشکل را با تلاش زیاد جبران کنم. پرتاب‌های آزاد را در مسابقه از دست دادی؟ هزار پرتاب آزاد در هر روز و به مدت یک ماه انجام بده. در دریبل‌زدن با دست چپ مشکل داری؟ دست راست‌ات را به کمرت ببند و روزی سه ساعت دریبل تمرین کن. در درس ریاضی نمره‌ی پایین گرفتی؟ بنشین و یک‌سره ریاضی بخوان، به کلاس خصوصی برو و تمام تابستان را زحمت بکش تا در امتحان نمره‌ی خوبی بگیری. هیچ بهانه‌ای را نمی‌پذیرفت. اگر در چیزی خوب نبودم، باید بیش‌تر و هوشمندانه‌تر تلاش می‌کردم. خودش هم به حرف‌های‌اش عمل می‌کرد. از یک مربی راگبی، به یک فروشنده‌ی حرفه‌ای و موفق تبدیل شد. از آن‌جا بود که ابتدا به ریاست رسید و سرانجام شرکت خودش را راه‌اندازی کرد.

البته زیاد به ما دستور نمی‌داد. از همان اول، اجازه می‌داد که خودمان از موضوع سر دربیاوریم. همیشه در مورد قبول مسوولیت شخصی تاکید می‌کرد. هرشب با چماق بالای سرمان نمی‌ایستاد تا تکالیف مدرسه‌مان را انجام دهیم؛ ما فقط باید به‌موقع و با تکالیف انجام‌شده‌مان جلوی‌اش حاضر می‌شدیم. وقتی این کار را انجام می‌دادیم، از ما تقدیر می‌کرد. اگر در مدرسه نمره‌های خوبی می‌گرفتیم، ما را به بستنی‌فروشی پرینگز می‌برد و در آن‌جا اجازه داشتیم تکه‌های بزرگ موز با شش اسکوپ بستنی و همه‌ی مخلفات بگیریم! بارها، خواهر و برادرهای من در مدرسه نمره‌های خوبی نگرفتند و بنابراین اجازه نداشتند که با ما به فروشگاه بیایند. بیرون‌رفتن همراه پدر، برای‌مان خیلی مهم بود؛ بنابراین تمام تلاش‌مان را می‌کردیم که بتوانیم برویم.

این انضباط و رویه‌ی پدر، برای‌ام یک سرمشق بود. پدر، بت من محسوب می‌شد و می‌خواستم او هم به من افتخار کند. درضمن، می‌ترسیدم ناامیدش کنم. یکی از فلسفه‌های پدرم این بود: «آدمی

باش که «نه» می‌گوید. با همرنگ جماعت بودن، هیچ موفقیت بزرگی به دست نمی‌آید. غیرمعمول باش، یک آدم فوق‌العاده.» به همین خاطر بود که هرگز دنبال مواد مخدر نرفتم. او هیچ‌وقت راجع به این موضوع با من صحبت نکرد، ولی نمی‌خواستم آدمی باشم که مواد مصرف می‌کند، آن هم فقط به این خاطر که بقیه هم از این کارها می‌کنند و درضمن، نمی‌خواستم پدر را مایوس کنم.

به خاطر پدر، در دوازده سالگی، برنامه‌ی من به اندازه‌ی برنامه‌ی کارآمدترین مدیران عامل، مفید بود. بعضی‌وقت‌ها شکوه و زاری می‌کردم (به هر حال یک کودک بودم!) ولی در همان موقع هم تهِ دل‌ام لذت می‌بردم از این‌که یک برتری نسبت به هم‌کلاسی‌های‌ام دارم. پدر به من یک برتری جدی و زودهنگام داده بود؛ یکی، درباره‌ی انضباط و دیگری طرزفکری که می‌توانست من را مسوول و متعهد بارآورد و کاری کند به هرچیزی که به عنوان هدف در نظر می‌گرفتم، برسم. (اتفاقی نیست که شعار مجله‌ی موفقیت را گذاشته‌ایم: «آن‌چه جویندگان موفقیت می‌خوانند.»)

امروز من و پدرم سرِ این موضوع شوخی می‌کنیم که او چگونه من را فردی معتاد به موفقیت بارآورده است. در هجده سالگی، درآمدی بالغ بر صد هزار دلار در کسب‌وکار خودم داشتم. در بیست سالگی، خانه‌ای در یک محله‌ی اعیان‌نشین خریدم. در بیست‌وچهار سالگی، درآمدم به بیش از یک میلیون دلار در سال رسید. در بیست‌وهفت سالگی، رسمن ثروتمندی خودساخته بودم و کسب‌وکاری داشتم که درآمدی بیش از پنجاه میلیون دلار ایجاد می‌کرد. این اتفاقات زندگی من بود تا امروز؛ یعنی وقتی که هنوز چهل ساله نشده‌ام، ولی به اندازه‌ای پول و دارایی دارم که برای باقی عمر خانواده‌ام کافی باشد.

پدر می‌گوید: «راه‌های زیادی برای سخت‌کردن دوران کودکی یک آدم وجود دارد. حداقل، روش من، خیلی بد نبود! به نظر می‌رسد تو خوب از پس‌اش برآمدی.» هرچند اعتراف می‌کنم که باید روی خودم

کار کنم تا بتوانم بدون همراه‌داشتن کتاب‌های کسب‌وکار و سی‌دی‌های پیشرفت شخصی، به بطالت جایی لَم دهم و در لحظه زندگی کنم یا روی تختی، کنار ساحل، چرت بزنم؛ با همه‌ی این‌ها باید به خاطر مهارت‌های موفقیتی که از پدرم و دیگران در طول مسیر زندگی‌ام یاد گرفته‌ام تشکر کنم.

اثر مرکب از «رازی» پرده برمی‌دارد که در پشت موفقیت من وجود دارد. به شکل عمیقی به اثر مرکب اعتقاد دارم چون پدرم مطمئن شد که من هر روز و همیشه با آن زندگی می‌کنم؛ تا جایی‌که حتا اگر زور هم می‌زدم، دیگر نمی‌توانستم جور دیگری زندگی کنم.

اگر شبیه بیش‌تر مردم باشید، معتقدی واقعی به اثر مرکب نیستید. دلایل خیلی زیاد و قابل درکی برای این حرفام وجود دارد. شما مربی و سرمشق‌های مشابهی نداشته‌اید که به شما نشان دهند چه کار کنید. شما نتیجه‌ی نهایی اثر مرکب را تجربه نکرده‌اید. در جامعه، فریب‌مان داده‌اند. ما با بازاریابی‌های تجاری هیپنوتیزم شده‌ایم. شما را با مشکلاتی که ندارید، متقاعد می‌کنند و بعد، برای پیش‌گیری و علاج آن‌ها، راه‌حل‌هایی فوری به شما می‌فروشند. ما اجتماعی شده‌ایم تا به پایان‌های افسانه‌ای که جای‌شان در رمان‌ها و فیلم‌هاست، باور داشته باشیم. ما اعتقادمان را در مورد خوبی و ارزش سخت‌کوشی و تلاش‌های مداوم و پایدار از دست داده‌ایم.

بیایید این موانع را یکی یکی بررسی کنیم.

### شما نتیجه‌ی نهایی اثر مرکب را تجربه نکرده‌اید

اثر مرکب، اصلِ به دست آوردن پاداش‌های بزرگ از طریق مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه است. آن‌چه درباره‌ی این فرایند از همه‌چیز برای‌ام جالب‌تر است، این است که با وجود این‌که نتایج به دست آمده خیلی بزرگ هستند، ولی قدم‌هایی که در هر لحظه برمی‌دارید، خیلی به چشم نمی‌آیند. می‌توانید از این استراتژی برای

بهبود وضع سلامتی‌تان استفاده کنید یا برای بهبود روابط یا وضعیت مالی یا هر چیز دیگری که می‌خواهید، و این تغییرات آن‌قدر جزیی هستند که تقریبن نامحسوس محسوب می‌شوند. این تغییرات کوچک، باعث نتایجی کوچک یا غیر آنی می‌شوند، نه پیروزی‌های بزرگ و آشکار. پس چرا باید به خودم زحمت بدهم؟

خیلی‌ها فریب سادگی اثر مرکب را می‌خورند و خیلی زود از آن خسته می‌شوند. بعد از هشت روز دویدن، دست می‌کشند، چون هنوز هم اضافه‌وزن دارند. یا بعد از شش ماه تمرین، یادگیری نواختن پیانو را رها می‌کنند، چون به جز در یک نت ساده، هنوز در چیز دیگری مهارت پیدا نکرده‌اند. یا این‌که بعد از گذشت چند سال، پرداخت سهم‌شان در بیمه‌ی بازنشستگی راث‌ایرا را متوقف می‌کنند، چون می‌توانستند از پول نقدشان استفاده‌ی بهتری کنند و درضمن، به نظر نمی‌رسید که خیلی هم به پول‌شان اضافه شود.

چیزی که آن‌ها نمی‌دانند این است که این گام‌های کوچک و به‌ظاهر ناچیز که پیوسته و در طول زمان انجام می‌شوند، یک تفاوت بنیادین ایجاد می‌کنند. اجازه دهید چند مثال بزنم تا جزییات این موضوع را برای شما توضیح دهم.

**انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه + پایداری + زمان =**
**تفاوت‌های بنیادین**

### سکه‌ی جادویی

اگر بین سه میلیون دلار به صورت نقدی و یک سکه‌ی یک سنتی که در ۳۱ روز آینده هر روز ارزشش دو برابر می‌شود، حقِ انتخاب داشته باشید، کدام را انتخاب می‌کنید؟ اگر از قبل، این مثال را شنیده باشید، می‌دانید که باید سکه‌ی یک سنتی را انتخاب کنید، چون این مسیری‌ست که به یک ثروت بزرگ‌تر منتهی می‌شود. با این حال، چرا

خیلی سخت است که باور کنیم انتخاب سکه‌ی یک سنتی، در نهایت منجر به پول بیش‌تری می‌شود؟ چون زمان خیلی بیش‌تری می‌بَرد تا نتیجه‌ی نهایی را ببینیم. بیایید نگاهی نزدیک‌تر و دقیق‌تر داشته باشیم.

فرض کنیم شما سه میلیون دلار پول نقد را انتخاب می‌کنید و دوست‌تان از مسیر سکه‌ی یک سنتی می‌رود. در روز پنجم، دوست‌تان ۱۶ سنت دارد و شما هنوز هم سه میلیون دلار دارید. در روز دهم، او فقط ۵/۱۲ دلار دارد که جلوی پول شما چیزی به حساب نمی‌آید. فکر می‌کنید دوست‌تان درباره‌ی تصمیمی که گرفته است، چه احساسی داشته باشد؟ شما مشغول خرج‌کردن میلیون‌ها دلار هستید و از آن لذت می‌برید و از انتخاب‌تان هم خیلی راضی هستید.

بعد از گذشت بیست روز و در حالی که تنها یازده روز باقی مانده، مسیر سکه‌ی یک سنتی تنها به ۵۲۴۳ دلار ختم شده است. در این لحظه، دوست شما درباره‌ی خودش چه احساسی دارد؟ برای همه‌ی فداکاری‌ها و رفتارهای مثبت‌اش، فقط کمی بیش‌تر از پنج هزار دلار نصیب‌اش شده است. ولی شما سه میلیون دلار دارید. بعد، جادوی غیبی اثر مرکب شروع می‌کند به پدیدارشدن. همان رشد و ترقی کوچک روزانه، اثر مرکبی ایجاد می‌کند که ارزش آن در روز سی‌ویکم در حدود ۱۰۷۳۷۴۱۸/۲۴ دلار است که بیش از سه برابرِ پول شماست.

در این مثال ساده دیدیم که چرا پایداری در طول زمان، خیلی مهم است. در روز بیست‌ونهم، شما همان سه میلیون دلارتان را دارید و مسیر سکه‌ی یک سنتی به چیزی در حدود ۲/۷ میلیون دلار ختم شده است. دقیقن در روز سی‌ام از این دوره‌ی سی‌ویک روزه است که او با ۵/۳ میلیون دلار از شما جلو می‌افتد و در آخرین روز این فوقِ‌ماراتن یک ماهه است که دوست‌تان شما را کنار می‌زند و شکست می‌دهد. او در نهایت، کارش را با ۱۰۷۳۷۴۱۸/۲۴ دلار به پایان می‌رساند، آن‌هم مقابل سه میلیون دلار شما.

چیزهای خیلی کمی هستند که به اندازه‌ی «جادوی» اثر مرکب،

موثر و برانگیزاننده باشند. به شکل حیرت‌انگیزی، این «نیرو» در همه‌ی جنبه‌های زندگی به همین اندازه موثر و قدرتمند است.

داستان بعد هم مثال دیگری‌ست از این موضوع...

**سه دوست**

سه دوست صمیمی را در نظر بگیرید که کنار هم بزرگ شده‌اند. در یک محله زندگی می‌کنند، حساسیت‌هایی شبیهِ هم دارند و درآمد سالانه‌شان در حدود ۵۰ هزار دلار است. هر سه ازدواج کرده‌اند، سلامتی و وزن طبیعی دارند و فقط کمی درباره‌ی «چاقی بعد از ازدواج» نگران هستند.

دوست اول، لَری، همان کارهای همیشگی‌اش را انجام می‌دهد، خوشبخت است یا دست‌کم این‌طور فکر می‌کند، ولی بعضی‌وقت‌ها شکایت می‌کند که هیچ‌چیزی هرگز تغییر نمی‌کند.

دوست دوم، اسکات، بعضی تغییرات مثبت کوچک و به‌ظاهر بی‌اهمیت را شروع می‌کند. هرشب، ده صفحه از یک کتاب خوب را می‌خواند و هر روز در مسیر رفتن به محل کارش، ۳۰ دقیقه، یک فایل صوتی آموزشی یا الهام‌بخش را گوش می‌کند. اسکات می‌خواهد تغییراتی را در زندگی‌اش ایجاد کند؛ ولی نمی‌خواهد برای این کار، سر و صدای زیادی به پا کند. این اواخر، مقاله‌ای را در مجله‌ی موفقیت خوانده و از آن مقاله ایده‌ای گرفته است و می‌خواهد آن را در زندگی‌اش به کار بندد. قصد دارد ۱۲۵ کالری را از برنامه‌ی غذایی روزانه‌اش حذف کند. البته این موضوع بزرگی نیست. این کار با یک فنجان برشتوک کمتر، یا استفاده از یک بطری آب گازدار به جای یک لیوان لیموناد یا استفاده از سس خردل به جای سس مایونز برای ساندویچ‌هایش امکان‌پذیر است. کارهایی که همه‌شان شدنی هستند. علاوه بر این، او به اندازه‌ی تقریبن دوهزار گام اضافی (کمتر از یک مایل) پیاده‌روی را به برنامه‌ی روزانه‌اش اضافه کرد. این‌ها فعالیت‌هایی جدی نیستند که نیاز به شجاعت یا

تلاش زیاد داشته باشند. کارهایی هستند که هرکسی می‌تواند انجام دهد. ولی اسکات مصمم است که این کارها را انجام دهد. او می‌داند با این‌که این کارها ساده هستند، ولی ممکن است به آسانی وسوسه شود که از انجام‌شان صرف‌نظر کند.

دوست سوم، براد، چند انتخاب بد انجام داده. تازگی‌ها یک تلویزیون جدید با صفحه‌ی نمایش بزرگ خریده و بنابراین وقت بیش‌تری را به تماشای برنامه‌ای می‌گذراند که به آن علاقه دارد. او دستورالعمل‌هایی را که در شبکه‌ی آشپزی دیده است، امتحان می‌کند؛ لازانیا و انواع دسرها از غذاهایی هستند که علاقه دارد. درضمن، یک میز نوشیدنی‌های الکلی در اتاق پذیرایی‌اش قرار داده و هفته‌ای یک نوشیدنی الکلی را به برنامه‌ی غذایی‌اش اضافه می‌کند. این‌ها چیزهای خیلی زیادی نیستند، براد فقط می‌خواهد کمی بیش‌تر، لذت ببرد.

در آخر ماه پنجم، هیچ تفاوت مشهود و محسوسی بین لری، اسکات و براد وجود ندارد. اسکات هرشب کمی کتاب می‌خواند و هر روز در مسیر رفتن به محل کارش به فایل‌های صوتی گوش می‌دهد. براد از زندگی‌اش لذت می‌برد و کار کم‌تری انجام می‌دهد. لری هم همان کارهای همیشگی‌اش را می‌کند. هرچند هرکدام الگوهای رفتاری خودشان را دارند، ولی پنج ماه به اندازه‌ی کافی طولانی نیست که هرگونه افت یا بهبود واقعی در وضعیت و موقعیت‌شان ایجاد کند. در واقع، اگر وزن این سه نفر را روی یک نمودار رسم می‌کردیم، با خطای گردکردن صفر مواجه می‌شدیم؛ یعنی هر سه کاملن هم‌اندازه و هم‌وزن به نظر می‌رسیدند. در انتهای ماه دهم، هنوز هم نمی‌توانیم تغییرات قابل توجهی را در زندگی‌شان ببینیم. وقتی به انتهای ماه هجدهم می‌رسیم، تفاوت‌هایی جزیی ولی قابل‌اندازه‌گیری در این سه دوست ظاهر می‌شود.

ولی حدود ماه بیست‌وپنجم، تفاوت‌های آشکار و واقعن قابل‌اندازه‌گیری نمایان شدند. در انتهای ماه بیست‌وهفتم، تفاوت‌های بزرگ و فاحشی

بین آن‌ها وجود دارد و در ماه سی‌ویکم، تغییرات و تفاوت‌های آن‌ها تکان‌دهنده است و شگفت‌انگیز. حالا براد چاق است، در حالی که اسکات آراسته و خوش‌اندام محسوب می‌شود. اسکات به سادگی و فقط با کم‌کردن ۱۲۵ کالری از برنامه‌ی غذایی روزانه‌اش، ۳۳ پوند (۱۵ کیلوگرم) از وزن‌اش کم کرده است!

**۳۱ ماه = ۹۴۰ روز**

**۹۴۰ روز × ۱۲۵ کالری/روز = ۱۱۷۵۰۰ کالری کمتر**

**۱۱۷۵۰۰ کالری کمتر × ۱ پوند/۳۵۰۰ کالری = ۳۳/۵ پوند!**

براد در همان بازه‌ی زمانی، روزانه فقط ۱۲۵ کالری بیش‌تر مصرف کرده بود و ۳۳/۵ پوند به وزنش اضافه شده بود. حالا او ۶۷ پوند بیش‌تر از اسکات وزن دارد! ولی تفاوت‌های بین آن‌ها به مراتب مهم‌تر از وزن‌شان بود. اسکات تقریبن هزار ساعت از وقت‌اش را در خواندن کتاب‌های خوب و گوش‌کردن به فایل‌های صوتی پیشرفت شخصی سرمایه‌گذاری کرده بود و با به‌کاربستن دانشی که به دست آورده بود، ترفیع شغلی گرفته بود و حقوق‌اش هم بیش‌تر شده بود. بهتر از همه‌ی این‌ها این‌که زندگی زناشویی‌اش هم بهتر شده بود و روابطی گرم و صمیمانه با همسرش داشت. براد چطور؟ از کارش ناراضی بود و زندگی زناشویی‌اش هم پر از مشکلات بود و در معرض خطر. و لری؟ تقریبن همان جایی بود که دو سال و نیم پیش هم در آن‌جا قرار داشت، جز این‌که حالا از زندگی، بیش‌تر شکایت می‌کرد.

قدرت خارق‌العاده‌ی اثر مرکب به همین سادگی‌ست. آن‌هایی که اثر مرکب را به نفع خودشان به کار می‌گیرند در مقایسه با همتایان‌شان که اجازه می‌دهند اثر مرکب علیه‌شان باشد، تفاوت‌هایی باورنکردنی دارند. اثر مرکب معجزه‌آسا به نظر می‌رسد! شبیه جادوست یا جهشی کوانتومی. بعد از گذشت سی‌ویک ماه (یا سی‌ویک سال)، شخصی که

ماهیت مثبت اثر مرکب را به کار می‌گیرد، مثل کسی به نظر می‌رسد که یک‌شبه به موفقیت رسیده است. در واقع، موفقیت عمیق او نتیجه‌ی انتخاب‌های کوچک و هوشمندانه‌ای‌ست که در طول زمان و با پایداری انجام شده‌اند.

**اثر موجی**

می‌دانم که در مثال بالا، نتایج، خیلی چشمگیر به نظر می‌رسند، ولی در واقع، موضوع حتا عمیق‌تر از این حرف‌هاست. واقعیت این است که حتا یک تغییر کوچک، می‌تواند اثر قابل‌توجهی داشته باشد و یک اثر موجی ناخواسته و غیرمنتظره به وجود آورد. بیایید یکی از عادت‌های بد (عادت خوردن غذاهای چرب به صورت مکرر) براد را خیلی موشکافانه بررسی کنیم تا بهتر درک کنید که اثر مرکب چگونه می‌تواند به نحوی منفی اثر کند و با ایجاد یک اثر موجی، کل زندگی‌تان را تحت تاثیر قرار دهد.

براد از روی دستورالعملی که از شبکه‌ی آشپزی یاد گرفته بود، شیرینی مافین می‌پخت. او به خودش می‌بالید و خانواده‌اش هم شیرینی‌های‌اش را دوست داشتند و به نظر می‌رسید که تحسین همه را برانگیخته بود. او دائم مافین و شیرینی‌های دیگر می‌پخت. عاشق شیرینی‌پزی و دست‌پخت خودش بود و بیش از اندازه شیرینی می‌خورد؛ ولی آن‌قدر زیاد نبود که کسی متوجه شود. به هر حال، این غذای اضافی، شب‌ها براد را بدخواب می‌کرد و صبح‌ها هم با خستگی از خواب بیدار می‌شد و همین باعث می‌شد که کمی بدخُلق شود. این کم‌خوابی و بدخُلقی، روی عملکرد براد در شغل و محیط کارش اثر گذاشت. او بهره‌وری کمی داشت و درنتیجه، بازخورد منفی و دلسردکننده‌ای از رییس‌اش می‌گرفت. در انتهای روز هم از شغل‌اش ناراضی بود و انرژی‌اش کامل تحلیل رفته بود که باعث می‌شد مسیر برگشت به خانه هم طولانی‌تر و پردغدغه‌تر از همیشه به نظر برسد. همه‌ی این‌ها باعث می‌شدند که

بیش‌تر به غذا روی آورد؛ استرس یکی از دلایل پرخوری‌اش بود.

کمبود انرژی باعث شد که براد نسبت به قبل، تمایل کمتری داشته باشد که با همسرش پیاده‌روی کند؛ فقط احساس می‌کرد که علاقه‌ای به پیاده‌روی ندارد. همسرش از دست‌رفتن و کمبود زمان‌های باهم بودن‌شان را احساس می‌کرد و این بی‌میلی و بی‌حوصلگی او را به خودش می‌گرفت. با حضور کم‌تر در فعالیت‌های مشترک با همسرش و درضمن ورزش‌نکردن و استشمام‌نکردن هوای تازه، بدن براد دیگر هورمون اندورفین را که باعث شادی و اشتیاق می‌شود، ترشح نمی‌کرد. درنتیجه، از آن‌جایی که براد دیگر احساس شادمانی نداشت، شروع کرد به عیب‌جویی از خودش و دیگران و تعریف و تمجید از همسرش را کنار گذاشت و از آن‌جایی که هیکل‌اش چاق و بدفرم شده بود، اعتماد به نفس‌اش را از دست داد و احساس جذابیت کم‌تری می‌کرد و کم‌تر برای روابط عاشقانه با همسرش تحریک می‌شد.

براد متوجه نبود که این نداشتن انرژی و کمبود محبت و علاقه نسبت به همسرش، چگونه روی زندگی زناشویی‌اش اثر می‌گذارد؛ فقط می‌دانست که احساس کج‌خلقی و عصبانیت می‌کند. او شروع کرد به وقت تلف‌کردن با تماشای برنامه‌های دیروقت و شبانه‌ی تلویزیون؛ چون کار راحتی بود و توجه‌اش را از موضوعات اصلی منحرف می‌کرد. با احساس دوری و فاصله، همسر براد شروع کرد به گلایه و درضمن نیازهای عاطفی‌اش بیش‌تر شد. وقتی این موضوع، اثری نگذاشت، از لحاظ عاطفی عقب کشید تا از خودش محافظت کند. احساس تنهایی می‌کرد، درنتیجه، انرژی‌اش را متوجه کارش کرد و وقت بیش‌تری را با دوستان و همکاران‌اش صرف می‌کرد تا نیازش را به همراهی و هم‌صحبتی با دیگران رفع کند. مردان همکارش شروع کردند به گرم‌گرفتن با او و این موضوع باعث شد که متوجه شود هنوز جذاب است. او هیچ‌وقت به براد خیانت نکرد، ولی فهمید یک جای کار می‌لنگد و چیزی سر جای‌اش نیست. براد جای این‌که درک کند انتخاب‌ها و

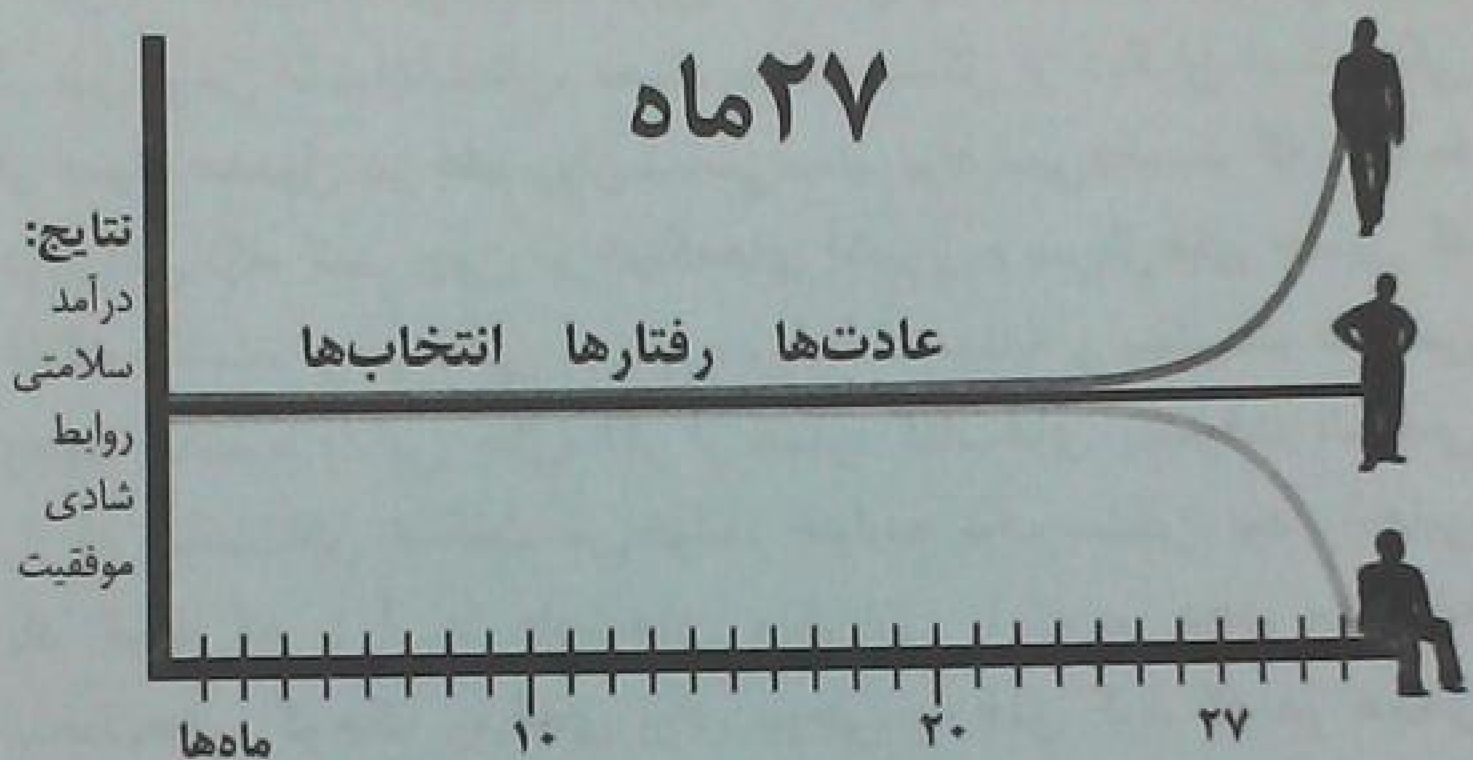
عادت‌های بد او دلیل اصلی مشکلات‌شان است، همیشه همسرش را سرزنش می‌کرد و او را مقصر می‌دانست.

این‌که جای نگاه‌کردن به درون خودمان و انجام کارهای لازم برای از بین بردن اشتباهات‌مان، معتقدیم که مشکل از دیگران است، یکی از اصول معمول در علم روان‌شناسی‌ست. براد نمی‌دانست که باید به درون‌اش نگاه کند، چون در شبکه‌های آشپزی و سریال‌های جنایی که علاقه داشت، توصیه‌هایی در مورد روابط دوستانه و پیشرفت شخصی وجود نداشت. با این حال، اگر او همان کتاب‌های پیشرفت شخصی را که دوست‌اش اسکات می‌خواند، خوانده بود، ممکن بود راه‌هایی یاد گیرد که با آن‌ها عادت‌های منفی‌اش را تغییر دهد. متاسفانه انتخاب‌های کوچکِ روزانه‌ی براد، موجی را خلق کرد که در همه‌ی جنبه‌های زندگی شخصی‌اش، مشکلات و آسیب‌هایی را به وجود آورد.

البته، اثر همه‌ی آن حساب‌کردن کالری‌های مصرفی و کنکاش‌های فکری، روی اسکات، برعکس بود؛ او کسی بود که حالا جایزه‌ی رفتارهای مثبت‌اش را می‌گرفت. به همین سادگی. با داشتنِ وقت کافی و پایداری، نتایج، عیان می‌شوند و حتا بهتر این‌که آن‌ها کاملن قابل پیش‌بینی هستند.

خبر خوب این است که اثر مرکب، قابل پیش‌بینی و قابل اندازه‌گیری‌ست. آیا این موضوع باعث دلگرمی‌تان نیست که بدانید فقط با مجموعه‌ای از قدم‌های بسیار کوچک و داشتنِ پایداری در طول زمان، می‌توانید بنیان زندگی‌تان را بهبود بخشید؟ این کار ساده‌تر است یا این‌که همه‌ی انرژی و قدرت‌تان را جمع کنید تا کارهایی دلیرانه و قهرمانانه انجام دهید، آن‌هم به قیمت فرسوده‌کردن خودتان؟ تازه در موقعیت دیگری مجبورید دوباره همه‌ی انرژی‌تان را جمع کنید و باز تلاش کنید (که احتمالن ناموفق خواهد بود). من که حتا از فکرکردن به آن هم خسته و درمانده می‌شوم، ولی این همان کاری‌ست که مردم انجام می‌دهند. جامعه، ما را جوری شرطی کرده است که به اثربخشیِ

تلاش‌های بزرگ، به شدت اعتقاد داریم. ولی در واقع، قضیه برعکس است. شکل(۱) را ببینید.




شکل(۱): زیبایی اثر مرکب در سادگی‌اش است. توجه کنید که در قسمت‌های آغازین نمودار یعنی ماه‌های اول، نتایج ناملموس و نامشهود هستند، ولی درنهایت تفاوت خیلی زیادی پیدا می‌کنند. در کل مسیر، رفتارهای آدم‌ها دقیقن یکسان به نظر می‌رسند، ولی جادوی اثر مرکب، بالاخره شروع به اثرگذاری می‌کند و تفاوت‌های بزرگ در نتایج نهایی به وجود می‌آورد.

### موفقیت، روشی قدیمی

مشکل‌ترین جنبه‌ی اثر مرکب این است که مجبوریم قبل از این‌که بتوانیم نتایج آن را ببینیم، مدت زمانی را به‌طور پایدار و موثر در آن زمینه تلاش کنیم. نیاکان ما این موضوع را می‌دانستند و بنابراین وقت‌شان را صرف دیدن برنامه‌های تبلیغاتی تلویزیون نمی‌کردند؛ همان برنامه‌هایی که دائم درباره‌ی مسائلی از این دست صحبت می‌کنند که چگونه در ۳۰ روز اندامی خوش‌فرم داشته باشیم یا این‌که در شش ماه یک قلمروی املاک و مستغلات برای خودمان ایجاد کنیم. شرط می‌بندم که نیاکان شما در طول زندگی‌شان هر شش روز هفته را با استفاده از مهارت‌هایی که در جوانی‌شان آموخته بودند، از طلوع تا غروب خورشید کار می‌کردند. آن‌ها می‌دانستند که راز موفقیت، سخت‌کوشی، نظم و عادت‌های خوب است.

این موضوع جالب است که در بعضی خانواده‌های ثروتمند، بعد از یک یا دو نسل، ثروت از بین می‌رود. فراوانی خیلی زیاد، اغلب منجر به طرزفکری بی‌شور و شوق می‌شود که آن هم به نوبه‌ی خود، یک شیوه‌ی زندگی ساکن و بی‌تحرک به وجود می‌آورد. به‌خصوص بچه‌پولدارها در خطر ابتلا به این قضیه هستند. آن‌ها کسانی نبوده‌اند که در وهله‌ی اول، برای خلق این ثروت، انضباط و شخصیت‌شان را رشد داده‌اند؛ بنابراین منطقی‌ست که از ارزش آن ثروت یا چیزی که برای محافظت از آن لازم است، درک درستی نداشته باشند. بارها این ذهنیت استحقاقی را در بچه‌پولدارها، ستاره‌های سینما و مدیران عامل شرکت‌ها و یک درجه کم‌تر در همه‌ی کودکان و بزرگسالان دیده‌ایم.

به نظر می‌رسد مردم ما قدر و منزلت کار و تلاش را فراموش کرده‌اند. ما دو یا سه نسل از آمریکایی‌هایی را داشته‌ایم که در سعادت، ثروت و آسودگی خیال زندگی کرده‌اند. انتظارات ما از آن‌چه که برای ایجاد موفقیت بادوام و پایدار لازم است؛ نه‌تنها کم‌رنگ شده‌اند، بلکه بیش‌تر فراموش شده‌اند؛ مواردی مثل پایداری، سخت‌کوشی و بردباری و... ما فراموش کرده‌ایم که به جان‌کندن‌های اجدادمان احترام بگذاریم؛ آن‌ها تلاش زیادی می‌کردند که در زندگی‌شان نظم و انضباط به وجود آورند، شخصیت‌شان را مستحکم کنند و برای مبارزه با وضعیت‌های جدید، حاضر به یراق باشند.

واقعیت این است که «از خود راضی بودن» به همه‌ی امپراتوری‌های بزرگ ضربه زده است. هر چند که این قضیه محدود به این امپراتوری‌ها نیست ولی می‌توان نام تعدادی از آن‌ها را گفت؛ مثل مصری‌ها، یونانی‌ها، رومی‌ها، اسپانیایی‌ها، پرتغالی‌ها، فرانسوی‌ها و انگلیسی‌ها. چرا چنین است؟ چون هیچ چیزی مثل موفقیت، رو به نابودی نمی‌رود. امپراتوری‌های سلطه‌گر تاریخ هم به همین خاطر شکست خورده‌اند. مردم به یک سطح قابل‌توجه از موفقیت می‌رسند و بعد از آن آسوده و بی‌خیال می‌شوند.

با تجربه‌کردن دوره‌های طولانی رونق، موفقیت، سلامتی و ثروت، از خودراضی می‌شویم و از انجام‌دادن کارهایی که ما را به آن‌جا رسانده‌اند، دست می‌کشیم. مثل قورباغه‌ای می‌شویم که در آب در حال به جوش آمدن شناور است و برای رهایی‌اش هیچ تلاشی نمی‌کند، چون آب، خیلی تدریجی گرم می‌شود و او متوجه نیست که در حال پخته‌شدن است!

اگر می‌خواهیم به موفقیت برسیم، باید اخلاق کاری اجدادمان را زنده کنیم.

وقت آن است که اگر برای نجات کشورمان هم نه، حداقل برای موفقیت بیش‌تر و پیشرفت خودمان هم که شده، شخصیت‌مان را تغییر دهیم و مثل قبل شویم. ایده‌های بی‌خود و الکی آگهی‌های تلویزیون را که شبیه غول چراغ جادو هستند، باور نکنید. می‌توانید روی مبل‌تان بنشینید و با فرستادن انرژی، منتظر جذب چک‌های پول به صندوق پستی‌تان باشید، کریستال‌های بلوری را به هم بمالید، روی آتش راه بروید، از مکاتب عرفانی دوهزار ساله استفاده کنید و وردهای جادویی بخوانید، ولی خیلی از آن‌ها آگهی‌های گمراه‌کننده‌ای هستند که با چنگ‌زدن به ضعف‌های‌تان، شما را فریب می‌دهند. موفقیت واقعی و بادوام، تلاش می‌خواهد، و صدالبته تلاش زیاد!

در ادامه، داستانی کوتاه و واقعی برای‌تان می‌گویم که مفهوم جمله‌ی «هیچ چیزی مثل موفقیت، رو به نابودی نمی‌رود» را توضیح می‌دهد. رستوران جدید و بزرگی در نزدیکی خانه‌ی من در ساحل سن‌دیه‌گو افتتاح شده بود. اول کار، همیشه رستوران تمیز و آراسته بود، خانم مهماندار برای خوشامدگویی به همه لبخندی زیبا می‌زد، خدمات‌شان بی‌نقص بود (مدیر رستوران، پیش مشتریان می‌آمد تا از این موضوع مطمئن شود) و غذای‌شان هم واقعن معرکه بود. خیلی زود، مردم برای صرف غذا در آن‌جا شروع کردند به صف‌کشیدن جلوی رستوران و اغلب، برای گرفتن میز بیش از یک ساعت منتظر می‌ماندند.

بعد، متاسفانه، کارکنان رستوران شروع کردند به این‌که موفقیت آن‌جا را مسلم فرض کنند. خانم مهماندار قیافه‌ای مغرور به خودش گرفت، کارکنان بخش خدمات نامرتب و گستاخ شدند و کیفیت غذا هم اتفاقی افت کرد. در حدود هجده ماه، رستوران از جریان کسب‌وکار خارج شد. آن‌ها به خاطر موفقیت‌شان شکست خوردند؛ آن هم به این خاطر که از انجام کارهایی که در ابتدا باعث موفقیت‌شان شده بود، دست کشیدند. موفقیت‌شان روی چشم‌اندازشان سایه انداخت و آن‌ها از تلاش‌کردن دست کشیدند.

**طرز فکر مایکروویوی**

درکِ اثر مرکب، شما را از انتظار کسب نتایج آنی خلاص می‌کند؛ از این اعتقاد که موفقیت باید به همان سرعتی به دست آید که مثلن فست‌فود حاضر می‌شود، یا مثل یک عینک مطالعه یک ساعته ساخته می‌شود، یا عکسی که ۳۰ دقیقه‌ای چاپ می‌شود، یا تخم‌مرغ‌هایی که در مایکروویو می‌پزند، یا آب گرم فوری یا ارسال و دریافت سریعِ پیام کوتاه از طریق تلفن همراه. این طرز فکر را باید ول کنید، قبول؟

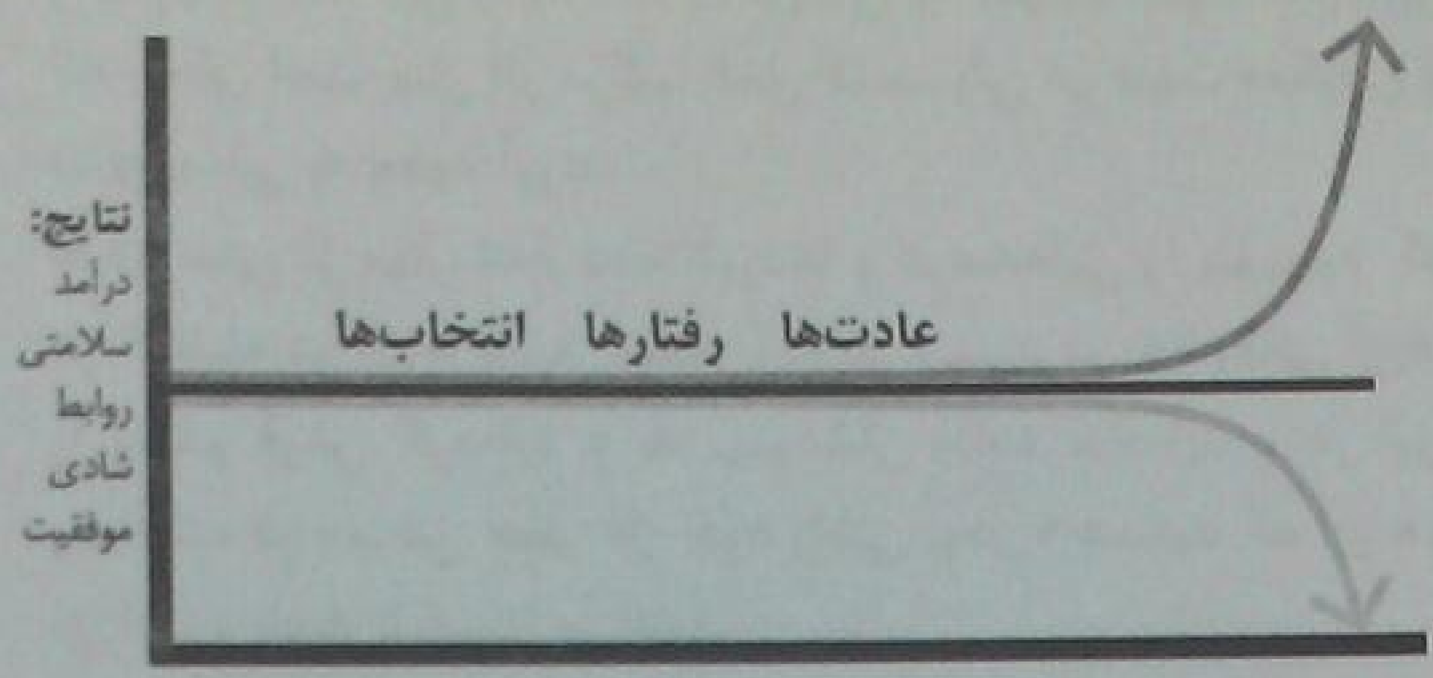
به خودتان قول دهید که یک بار و برای همیشه، همه‌ی فکر و خیالات شبیهِ برنده‌ی بخت‌آزمایی‌شدن را رها کنید و با واقعیت روبه‌رو شوید، چون شما فقط داستان‌هایی را می‌شنوید که درباره‌ی آن یک برنده صحبت می‌کنند، ولی از آن میلیون‌ها نفر بازنده حرفی نمی‌زنند. آن شخصی که می‌بینید به خاطر برنده‌شدن در یک شرط‌بندی شادی می‌کند یا جلوی یک دستگاه بخت‌آزمایی بالا و پایین می‌پرد، چیزی از صدها باری که شکست خورده است به زبان نمی‌آورد. اگر با استفاده از ریاضی، احتمال برنده‌شدن و کسب یک نتیجه‌ی مثبت را حساب کنیم، با یک عدد خیلی خیلی کوچک که به صفر گرد می‌شود، روبه‌رو می‌شویم که نشان می‌دهد احتمال برنده‌شدن شما در حد صفر خواهد بود. دانیل گیلبرت، روان‌شناس هاروارد و نویسنده‌ی کتاب «شیرجه در

خوشبختی» می‌گوید اگر در هر ۳۰ ثانیه یک بازنده‌ی مسابقه را در تلویزیون نشان دهیم که در عوض، بگوید باختم، حدود ۹ سال طول می‌کشد تا کل بازنده‌های یک قرعه‌کشی را نشان دهیم.

وقتی شیوه‌ی کارِ اثر مرکب را فهمیدید، دیگر برای راه‌حل‌های سریع یا شانسی تلاش نخواهید کرد. خودتان را با این باورها گول نزنید که مثلن یک ورزشکار فوق‌العاده موفق زندگی‌اش را صرف هزاران ساعت تمرین‌های خیلی‌سخت و منظم نکرده است. او برای تمرین‌کردن، صبح‌ها، خیلی‌زود از خواب بیدار می‌شود و در حالی که دیگران از تمرین‌کردن دست می‌کشند، به تمرین مداوم ادامه می‌دهد. او با سختی‌های محض، سرخوردگی از شکست، تنهایی، سخت‌کوشی و ناامیدی مقابله می‌کند تا درنهایت به مقام اول می‌رسد.

در آخر این کتاب یا حتا قبل از آن، من فقط می‌خواهم که از اعماق وجودتان بدانید که تنها راه رسیدن به موفقیت از طریق انجام پیوسته‌ی کارهای معمولی، غیرجذاب، غیرمهیج و بعضی‌وقت‌ها نظم و ترتیب‌های سخت روزانه‌ای‌ست که در طول زمان، مرکب شده‌اند. درضمن، بدانید که نتایج مدنظر، زندگی دلخواه و شیوه‌ی زندگی رویایی‌تان وقتی اتفاق می‌افتد که اثر مرکب را به خدمت بگیرید. اگر اصولی را که در این کتاب به آن‌ها پرداخته شده است، به کار بندید، پایانی خوش و افسانه‌ای برای خودتان ایجاد می‌کنید. شکل(۲) را ببینید.

آیا منظورم را خوب رساندم؟ بسیار خب. در فصل بعد، روی چیزی تمرکز می‌کنیم که زندگی شما را کنترل می‌کند. هر پیروزی یا شکست و چیره‌شدن یا شکست‌خوردنی از این موضوع شروع می‌شود. هر کاری که همین حالا در زندگی‌تان انجام می‌دهید یا از انجام‌اش سر باز می‌زنید، به خاطر همین موضوع است. اگر یاد بگیرید که تغییرش دهید، در این صورت می‌توانید زندگی‌تان را دگرگون کنید. بیایید ببینیم که این موضوع چیست...




شکل(۲): اثر مرکب همیشه موثر است. می‌توانید انتخاب کنید که آن را به خدمت بگیرید تا برای‌تان موثر واقع شود یا این‌که نادیده‌اش بگیرید و اثرات منفی این اصل قدرتمند را تجربه کنید. مطلقن مهم نیست که کجای این نمودار هستید. از همین امروز می‌توانید تصمیم بگیرید به اِعمال تغییرات مثبت کوچک و اجازه دهید اثر مرکب شما را جایی ببرد که می‌خواهید بروید.

**به خدمت گرفتن اثر مرکب**

**خلاصه‌ی گام‌های عملی**

■ بعضی از بهانه‌هایی را بنویسید که ممکن است به آن‌ها پناه ببرید؛ مثل به اندازه‌ی کافی باهوش‌نبودن، تجربه‌نداشتن، آموزش‌های اشتباه، نداشتن تحصیلات کافی و... تصمیم بگیرید که آن‌ها را با سخت‌کوشی و بهبود شخصی جبران کنید تا بتوانید هرکسی از جمله خود قدیمی‌تان را شکست دهید.

■ مثل اسکات باشید. نیم دوجین از قدم‌های کوچک و به‌ظاهر کم‌اهمیتی را بنویسید که می‌توانید هر روز انجام‌شان دهید؛ کارهایی که می‌توانند زندگی‌تان را در یک مسیر کاملن جدید و مثبت قرار دهند.

■ مثل براد نباشید. بعضی از گام‌های کوچک و به‌ظاهر کم‌اهمیتی

را بنویسید که می‌توانید انجام‌دادن‌شان را متوقف کنید؛ کارهایی که ممکن است مثل اثر مرکب عمل کنند، ولی در جهت معکوس و نتایج منفی به وجود آورند.

■ فهرستی از مهارت‌ها، دست‌آوردها و عرصه‌هایی را بنویسید که در گذشته در آن‌ها بسیار موفق بوده‌اید. ببینید در چه زمانی آن‌ها را مسلم فرض کرده‌اید و به بهبودشان ادامه نداده‌اید و در این وضعیت، در معرض خطر «از خود راضی بودن» هستید که آن هم در آینده باعث شکست می‌شود.

# فصل دوم: انتخاب‌ها

همه‌ی ما به طرز مشابهی به این دنیا می‌آییم: برهنه، هراسان و ناآگاه. بعد از آن ورود بزرگ، تمام زندگی ما تا پایان، مجموع کل انتخاب‌هایی‌ست که می‌کنیم. انتخاب‌های ما می‌توانند بهترین دوست یا بدترین دشمن‌مان باشند. می‌توانند ما را به اهداف‌مان برسانند یا این‌که بفرستندمان به کهکشانی بسیار دور.

در این باره فکر کنید. هرچیزی که در زندگی شماست، به این دلیل وجود دارد که قبلن در مورد چیزی، یک انتخاب کرده‌اید. انتخاب‌ها ریشه‌ی هر کدام از دستاوردهای شماست. هر انتخاب‌تان رفتاری را شروع می‌کند که به مرور زمان به یک عادت تبدیل می‌شود. اگر انتخاب بدی کنید، مجبورید دوباره همه‌چیز را از اول شروع کنید و انتخاب‌های جدیدی کنید که اغلب سخت‌تر هستند. اگر اصلن انتخابی نکنید، در واقع انتخاب کرده‌اید که دریافت‌کننده‌ی منفعلی از هرچیزی باشید که سر راه‌تان قرار می‌گیرد.

در واقع، شما انتخاب‌هایی می‌کنید و بعد، انتخاب‌های‌تان شما را می‌سازند. هر تصمیمی، هرچند کوچک و بی‌اهمیت، مسیر زندگی‌تان را عوض می‌کند. این‌که به دانشگاه بروید یا نه، با چه کسی ازدواج کنید، آخرین نوشیدنی الکلی را قبل از رانندگی بنوشید یا نه، در غیبت و شایعه‌سازی شرکت کنید یا ساکت بمانید، یک تماس کاری دیگر بگیرید یا کارتان را تمام کنید و به خانه بروید، بگویید دوست‌ات دارم یا نه، همه‌ی این تصمیم‌ها مسیر زندگی شما را عوض می‌کنند. هر انتخاب شما روی اثر مرکب زندگی‌تان تاثیر می‌گذارد.

این فصل، درباره‌ی آگاه‌شدن از انتخاب‌هایی‌ست که باعث شکوفایی و توسعه‌ی زندگی‌تان می‌شوند. این موضوع، پیچیده به نظر می‌رسد؛ ولی سادگی‌اش متعجب‌تان خواهد کرد. دیگر ۹۹ درصد از انتخاب‌های شما ناخودآگاه نخواهد بود. دیگر بیش‌ترِ رَویه‌های روزانه و عادت‌های‌تان، ناشی از واکنش به برنامه‌ریزی‌تان نخواهد بود. از خودتان خواهید پرسید (و البته می‌توانید جواب دهید) که: «چندتا از رفتارهای‌ام را انتخاب نکرده‌ام؟ چه کارهایی انجام می‌دهم که انجام‌دادن‌شان را آگاهانه انتخاب نکرده‌ام، ولی در عین حال هر روز انجام‌شان می‌دهم؟»

با استفاده از استراتژی‌های آگاهی‌دهنده‌ی مشابه با آن‌چه که من برای پیشرفت زندگی و حرفه‌ام از آن‌ها استفاده کرده‌ام و تقویت آن‌ها با اثر مرکب، می‌توانید با چنگال‌های مبهم و مرموزی مقابله کنید که رشته‌های زندگی‌تان را پنبه می‌کنند و شما را به مسیرهای اشتباه می‌اندازند. خواهید توانست قبل از ورود به محدوده‌ی کارهای احمقانه، جلوی خودتان را بگیرید. شما آسانی را در تصمیم‌گیری‌هایی تجربه خواهید کرد که باعث رفتارها و عادت‌هایی می‌شوند که همیشه از شما حمایت می‌کنند.

بزرگ‌ترین مساله‌ی شما این نیست که از روی عمد، انتخاب‌های بد می‌کنید. اتفاقن حل‌کردن این مشکل خیلی راحت است. بزرگ‌ترین مساله‌ی شما این است که موقع انتخاب‌های‌تان اصلن به آن‌ها توجه نمی‌کنید. در نصف مواقع، حتی از انتخاب‌کردن آن‌ها آگاه نیستید! اغلب، نوع تربیت و فرهنگ ماست که انتخاب‌های‌مان را شکل می‌دهد. آن‌ها این‌قدر در رفتارها و عادت‌های روزانه‌ی ما حل می‌شوند که به نظر می‌رسد فراتر از کنترل ما هستند. آیا تا به حال برای‌تان اتفاق افتاده درحالی که مشغول کسب‌وکارتان بوده‌اید و از زندگی‌تان لذت می‌بُرده‌اید، ناگهان با یک انتخاب یا مجموعه‌ای از انتخاب‌های کوچک احمقانه، درنهایت، همه‌ی تلاش‌ها، زحمات و شتاب زندگی‌تان را از بین برده باشید، آن هم بدون هیچ دلیل مشخصی؟ شما قصد خراب‌کردن

خودتان را نداشته‌اید، ولی با فکرنکردن درباره‌ی تصمیم‌های‌تان و نسنجیدن خطرات و نتایج بالقوه‌ی آن تصمیم‌ها، خودتان را مقابل عواقب ناخواسته و پیش‌بینی‌نشده‌ای دیده‌اید. هیچ‌کس قصد ندارد چاق شود، ورشکسته شود یا طلاق گیرد، ولی اغلب (اگر نگوییم همیشه) این عواقب، نتیجه‌ی مجموعه‌ای از انتخاب‌های بدِ کوچک هستند.

**فیل‌ها گاز نمی‌گیرند**

آیا تا به حال یک فیل شما را گاز گرفته است؟ یا یک پشه نیش‌تان زده است؟ در زندگی، چیزهای کوچک هستند که شما را نیش می‌زنند. گاهی وقت‌ها، اشتباه‌های بزرگی را می‌بینیم که ممکن است زندگی حرفه‌ای و شهرت آدم را در یک لحظه نابود کنند؛ مثلن کمدینی مشهور در یک نمایش عمومی حرف‌های تبعیض نژادی بزند یا یک آدم معروف به صلح‌دوستی رفتار عجیب و غریب جنگ‌طلبانه‌ای از خودش نشان دهد یا یک تنیسور محبوب به طرز نامشخصی یک شخصی عالی‌رتبه را با سخنرانی آتشینی تهدید کند. واضح است که این‌جور انتخاب‌های بد، واکنش‌های بزرگی در پی دارند. ولی حتا اگر در گذشته چنین اشتباه‌های بزرگی را مرتکب شده باشید، در این‌جا، نگران این گام‌های رو به عقب غیرمعمول یا لحظات تراژیک اتفاقی نیستیم.

خیلی از ما باید نگران انتخاب‌های تکراری، کوچک و به‌ظاهر بی‌اهمیت‌مان باشیم. در مورد تصمیم‌هایی صحبت می‌کنم که شما فکر می‌کنید اصلن هیچ تفاوتی به وجود نمی‌آورند. این چیزهای کوچک هستند که به ناچار و به‌طور قابل پیش‌بینی، موفقیت شما را از بین می‌برند. خواه، حرکت‌های احمقانه یا رفتارهای بی‌اهمیت باشند، خواه در پوشش رفتارهای مثبت پنهان باشند (این دسته اصولن فریبنده هستند)، این تصمیم‌های به‌ظاهر ناچیز و بی‌اهمیت می‌توانند شما را از مسیر موفقیت کاملن منحرف کنند، چون شما متوجه‌شان نیستید. از اقدام‌های کوچکی که شما را از مسیرتان دور می‌کنند، غافل می‌مانید

یا در آن‌ها غرق می‌شوید. اثر مرکب در حال تاثیرگذاری‌ست. اثر مرکب همیشه عمل می‌کند، یادتان می‌آید؟ ولی در این مورد، اثر مرکب علیه شما عمل می‌کند؛ چون اصلن حواس‌تان به آن نیست.

یک قوطی لیموناد و یک بسته چیپس می‌خورید و ناگهان بعد از خوردن آخرین تکه‌ی چیپس، متوجه می‌شوید که همه‌ی تلاش آن روزتان را برای خوردن غذای سالم از بین برده‌اید، در صورتی که حتا گرسنه هم نبوده‌اید. تلویزیون توجه‌تان را جلب کرده و دو ساعت تمام را صرف تماشای برنامه‌های احمقانه‌ی تلویزیون کرده‌اید (اجازه دهید برای‌تان قدری کلاس بگذاریم و فرض کنیم یک برنامه‌ی مستند آموزشی دیده‌اید) آن هم در حالی که مشغول آماده‌کردن یک ارائه‌ی مهم برای جلب نظر یکی از مشتریان باارزش‌تان بوده‌اید. بدون هیچ دلیل موجهی یک دروغ غیرارادی به یکی از اعضای خانواده‌تان می‌گویید، در حالی که گفتن حقیقت مشکلی به وجود نمی‌آورد. موضوع چیست؟

شما به خودتان اجازه داده‌اید که بدون فکر، انتخاب کنید؛ و تا وقتی ناخودآگاه انتخاب می‌کنید، نمی‌توانید آگاهانه آن رفتار بیهوده را تغییر دهید و به عادت‌های سازنده تبدیل‌اش کنید. حالا وقت بیدارشدن است و انتخاب‌های توانمندکننده.

## شکرگزاری در طول سال

انگشت اتهام سوی دیگران درازکردن، کار راحتی‌ست، مگر نه؟ «به خاطر رییس بدعنق‌ام، در کارم پیشرفت نمی‌کنم.» «اگر به خاطر غیبت‌ها و بدگویی‌های همکاران‌ام نبود، آن ترفیع به من می‌رسید.» «خلق و خوی بد همیشگی من، به خاطر کارهای دیوانه‌کننده‌ی فرزندان‌ام است.» و وقتی نوبت به روابط عاشقانه می‌رسد، سنگ تمام می‌گذاریم؛ همیشه طرف مقابل‌مان همان کسی‌ست که باید تغییر کند.

چند سال پیش، یکی از دوستان‌ام از همسرش شکایت می‌کرد. به نظر من، او بانویی فوق‌العاده و بی‌نظیر بود و دوست‌ام خیلی خوش‌شانس

بود که او نصیب‌اش شده بود. این موضوع را دائم به او می‌گفتم، ولی او هم‌چنان می‌گفت که همسرش باعث و بانی بدبختی‌های اوست. آن وقت بود که من تجربه‌ای را با او در میان گذاشتم که به معنای واقعی کلمه، رابطه‌ی مشترک‌ام را تغییر داده بود. سال‌ها قبل، در عید شکرگزاری، تصمیم گرفتم برای همسرم یک دفترچه‌ی سپاس‌گزاری درست کنم. یک سال تمام، هر روز حداقل یکی از کارهای همسرم را که برای‌شان واقعن از او ممنون بودم، در دفترچه‌ای نوشتم. مثلن شیوه‌ی تعامل او با دوستان‌اش، نحوه‌ی مراقبت از سگ‌مان، تمیزکردن خانه، پختن غذاهای خوشمزه، مدل موی زیبای‌اش در آن روز یا هر چیز دیگری. من دنبال کارهایی بودم که همسرم با انجام دادن‌شان من را تحت تاثیر قرار می‌داد یا در واقع، دنبال صفات، ویژگی‌ها و خصوصیاتی بودم که همسرم داشت و من قدردان آن‌ها بودم. یک سال تمام، مخفیانه همه‌ی آن‌ها را یادداشت کردم. در آخر سال، آن دفترچه را کامل پُر کرده بودم.

سال بعد وقتی در عید شکرگزاری، آن دفترچه را به همسرم دادم، در حالی‌که اشک می‌ریخت به من گفت که آن دفترچه بهترین هدیه‌ای‌ست که تا به حال گرفته است (حتا بهتر از آن ماشین BMW که به مناسبت تولدش به او هدیه داده بودم!) جالب‌تر این بود که خودم از این هدیه بیش‌تر تحت تاثیر قرار گرفتم. همه‌ی آن یادداشت‌های روزانه، وادارم کرد تا روی جنبه‌های مثبت همسرم تمرکز کنم. آگاهانه دنبال همه‌ی کارهای خوبی بودم که او انجام می‌داد. این تمرکز قلبی من، بر هر آن چیزی چربید که ممکن بود در حالت عادی از آن شکایت کنم. بار دیگر با تمام وجود عاشق همسرم شدم (حتا شاید بیش‌تر از قبل، چون جای این‌که خصوصیات و ویژگی‌های آشکارش را ببینم، به ظرافت‌هایی که در سرشت و رفتارش داشت، توجه می‌کردم). سپاس‌گزاری و نیت من برای پیداکردن بهترین رفتارهای او، چیزی بود که هر روز در قلب و چشمان‌ام قرار می‌دادم. این موضوع باعث شد که به شکل متفاوتی با

همسرم رفتار کنم که البته در مقابل باعث شد او هم رفتار متفاوتی با من داشته باشد. طولی نکشید که حتا موارد بیش‌تری برای یادداشت‌کردن در دفترچه‌ی سپاس‌گزاری داشتم! در نتیجه‌ی اختصاصِ فقط روزی پنج دقیقه یا کمی بیش‌تر برای مستندسازی و نوشتنِ تمام دلایلی که چرا از همسرم ممنون بودم، ما یکی از بهترین سال‌های ازدواج‌مان را تجربه کردیم و رابطه‌مان از آن زمان تا حالا بهتر هم شده است.

بعد از این‌که تجربه‌ام را با دوست‌ام در میان گذاشتم، او هم تصمیم گرفت تا یک دفترچه‌ی سپاس‌گزاری درباره‌ی همسرش تهیه کند. در همان چند ماه اول، رابطه‌ی مشترک‌اش کامل بهبود پیدا کرد. با انتخابِ این‌که روی خصوصیات مثبت همسرش تمرکز کند و دنبالِ آن‌ها باشد، نظرش درباره‌ی او تغییر کرد و همین باعث شد شیوه‌ی مراوده و رفتارش هم با او عوض شود. درنتیجه، همسرش در مورد طرز رفتاری که با او داشت، انتخاب‌های متفاوتی کرد. این چرخه ادامه یافت یا همان‌طور که ما می‌گوییم، مرکب شد.

**می‌توانید برای تقویت طرزفکرتان درباره‌ی شکرگزاری از پرسش‌نامه‌ی ارزیابیِ قدردانی در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.**

**مسوولیت ۱۰۰درصد**

همه‌ی ما مردان و زنان خودساخته‌ای هستیم، ولی فقط آدم‌های موفق هستند که از امتیاز این صفت برخوردار می‌شوند. در هجده سالگی، در یک سمینار با ایده‌ی «مسوولیت شخصی» آشنا شدم و این مفهوم، زندگی‌ام را کامل عوض کرد. حتا اگر شما از بقیه‌ی مطالب این کتاب استفاده نکنید و فقط روی این مفهوم متمرکز شوید و آن را تمرین کنید، در مدت دو تا سه سال تغییرات خیلی بزرگی در زندگی‌تان اتفاق خواهد افتاد و دوستان و خانواده‌تان به سختی «شخصیت قدیمی‌تان» را به یاد می‌آورند.

در آن سمینار، سخنران از حاضران پرسید: «در یک رابطه‌ی عاشقانه،

شما چند درصد مسوول هستید؟» من که یک نوجوان بودم فکر می‌کردم در مورد عشق واقعی خیلی می‌دانم.

ناگهان و بدون هیچ فکری گفتم: «پنجاه، پنجاه!» برای‌ام کاملن واضح و بدیهی بود؛ به نظرم هر دو طرف باید به شکل مساوی مسوولیت‌پذیر باشند و در غیر این صورت یکی از طرف‌ها ضرر می‌کند.

شخص دیگری داد زد: «پنجاه و یک، چهل و نه» و دلیل آورد که شما باید نسبت به طرف مقابل، کار بیش‌تری انجام دهید. مگر نه این‌که روابط عاشقانه روی بخشش و فداکاری بنا می‌شوند؟

شخص دیگری بلند گفت: «هشتاد، بیست.»

استاد سمت تخته‌سیاه چرخید و خیلی بزرگ روی آن نوشت: «صد، صفر» و گفت: «شما باید ۱۰۰درصد مسوولیت رابطه را قبول کنید و در قبال آن انتظار دریافت هیچ چیزی نداشته باشید. فقط وقتی یک رابطه‌ی عاشقانه موثر خواهد بود که شما ۱۰۰درصد مسوولیت آن را بر عهده بگیرید. در غیر این صورت، رابطه‌ای که بر مبنای شانس و احتمال بنا شده باشد، همیشه در معرض فاجعه است و خراب‌شدن.»

وای! این چیزی نبود که انتظارش را داشته باشم! ولی سریع فهمیدم که این مفهوم چگونه می‌تواند هر جنبه‌ای از زندگی‌ام را متحول کند. اگر همیشه برای هر چیزی که تجربه می‌کنم ۱۰۰درصد مسوولیت را بپذیرم؛ یعنی کاملن مسوولیت همه‌ی انتخاب‌ها و رفتارهای‌ام را به عهده بگیرم، در این صورت قدرت در دستان خودم خواهد بود و همه چیز به خودم بستگی خواهد داشت. من مقابل هر کاری که انجام داده‌ام یا نداده‌ام و طرز واکنش‌های‌ام به اتفاقاتی که برای‌ام رخ داده‌اند، مسوول هستم.

می‌دانم که فکر می‌کنید مسوولیت زندگی‌تان را بر عهده گرفته‌اید و من باید این سوال را از آدم‌هایی بپرسم که نمی‌گویند: «البته که من مسوولیت زندگی خودم را می‌پذیرم.» ولی وقتی به اعمال و رفتار خیلی از مردم جهان نگاه کنید، می‌بینید که انگشت اتهام سمت دیگران دراز

می‌کنند، خودشان را قربانی می‌دانند، دیگران را سرزنش می‌کنند و از شخص دیگری یا دولت انتظار دارند که مشکلات‌شان را حل کند. اگر تا به حال برای دیر رسیدن به جایی، ترافیک را سرزنش کرده‌اید یا گفته‌اید به خاطر کاری که فرزندتان، همسرتان یا همکارتان انجام داده است، حال و حوصله ندارید، در این صورت شما هم ۱۰۰درصد مسوولیت شخصی را نپذیرفته‌اید. دیر رسیدید چون جلوی چاپگر، صف کشیده بودند؟ شاید شما نباید تا آخرین دقیقه منتظر می‌ماندید؟ همکارتان ارائه را خراب کرد؟ آیا نباید خودتان پیش از تحویل‌دادن، یک نگاهی به آن می‌کردید؟ با نوجوان غیرمنطقی‌تان رابطه‌ی دوستانه‌ای ندارید؟ کتاب‌ها و کلاس‌های جالب خیلی زیادی وجود دارند که به شما در حل این مساله کمک می‌کنند.

شما به تنهایی مقابل کارهایی که انجام می‌دهید و نمی‌دهید، یا نحوه‌ی واکنش به اتفاقاتی که برای‌تان رخ می‌دهند، مسوول هستید. این طرز فکر قدرت‌بخش، زندگی من را به شکل اساسی، متحول کرد. شانس، شرایط یا موقعیت مناسب، چیزهایی نبودند که مهم باشند. به خودم بستگی داشت که مهم باشند یا نه. آزاد بودم تا هر کاری را که دوست داشتم، انجام دهم. اهمیتی نداشت چه کسی رییس‌جمهور شود یا وضعیت اقتصاد چقدر بد باشد یا مثلن فلانی چه بگوید، چه کار کند یا نکند، چون من هنوز هم ۱۰۰درصد در کنترل خودم بودم. با انتخابِ این‌که از قربانی بودن در گذشته، حال و آینده رها باشم، به موفقیتی فوق‌العاده می‌رسیدم. من برای کنترل سرنوشت‌ام، قدرت نامحدودی داشتم.

## خوش‌شانسی

شاید اعتقاد دارید که واقعن بدشانس هستید. اما در واقع، این عذر و بهانه‌ای بیش نیست. فرق بین ثروتمند افسانه‌ای شدن، خوشحالی و سلامت با ورشکستگی، افسردگی و بیماری، در انتخاب‌های شما در

زندگی‌تان نهفته است. هیچ چیز دیگری باعث این تفاوت نمی‌شود. نکته‌ای در مورد شانس وجود دارد و آن، این است که: همه‌ی ما خوش‌شانس هستیم. اگر سالم و تندرست هستید و کمی غذا در یخچال خانه‌تان دارید، شما فوق‌العاده خوش‌شانسید. هرکسی این فرصت را دارد که «خوش‌شانس» باشد، چون فراتر از داشتنِ سلامتی و معاش برای زندگی، شانس، واقعن به مجموعه‌ای از انتخاب‌ها بستگی دارد.

وقتی از ریچارد برانسون پرسیدم آیا احساس می‌کند که شانس در موفقیت او نقش داشته، جواب داد: «بله، البته، همه‌ی ما خوش‌شانس هستیم. اگر شما در یک جامعه‌ی آزاد زندگی می‌کنید، خوش‌شانس هستید. شانس همیشه و هر روز در اطراف ماست. دائم چیزهای خوش‌یمنی برای ما رخ می‌دهند، چه آن‌ها را تشخیص دهیم، چه تشخیص ندهیم. من خوش‌شانس‌تر یا بدشانس‌تر از دیگران نیستم. فرق‌ام این است که وقتی شانس سر راه من قرار می‌گیرد، از آن استفاده می‌کنم.»

واقعن که مثل شوالیه‌ای خردمند و فرهیخته حرف زده است. حالا که صحبت از شانس شد، بهتر است این را بگویم که به نظرم، ضرب‌المثل قدیمیِ «شانس وقتی‌ست که فرصت با آمادگی تلاقی می‌کند»، کامل نیست. من معتقدم که «شانس» دو بخش مهم دیگر هم دارد.

**فرمول (کامل) خوش‌شانسی**

**آمادگی (رشد شخصی) +**
**نگرش (باورها - طرز فکر) +**
**فرصت (چیزهای خوبی که سر راه شما قرار می‌گیرند) +**
**اقدام (انجام‌دادن کاری درباره‌ی آن‌ها) =**
**شانس**

**آمادگی:** با بهبود و آماده‌سازی مداوم خودتان؛ یعنی بهبود مهارت‌ها، دانش، تخصص، روابط و منابع‌تان، وقتی فرصت‌ها به وجود می‌آیند

(شانس در خانه‌تان را می‌زند)، امکانات لازم برای بهره‌برداری و استفاده از آن‌ها را خواهید داشت. آن‌وقت، می‌توانید مثل آرنولد پالمر باشید، کسی که در فوریه‌ی سال ۲۰۰۹ در مصاحبه با مجله‌ی موفقیت گفت: «خنده‌دار است؛ هرچه بیش‌تر تلاش می‌کنم، خوش‌شانس‌تر می‌شوم.»

**نگرش:** این همان جایی‌ست که شانس از بیش‌تر مردم روی برمی‌گرداند. همان جایی که ریچارد برانسون تاکید می‌کند به عقیده‌ی او، شانس در اطراف همه‌ی ما وجود دارد. شانس به سادگیِ دیدنِ موقعیت‌ها، مکالمات و شرایط به عنوان موضوعات اتفاقی‌ست. شما نمی‌توانید چیزی را که دنبال‌اش نیستید، ببینید و نمی‌توانید درجست‌وجوی چیزی باشید که به آن اعتقادی ندارید.

**فرصت:** ممکن است بتوانید شانس خودتان را به وجود آورید، اما شانسی که من این‌جا درباره‌اش صحبت می‌کنم شانس برنامه‌ریزی‌نشده است یا شانسی که سریع‌تر و متفاوت از انتظارتان اتفاق می‌افتد. در این بخش از فرمول خوش‌شانسی، نمی‌توانید کاری کنید. این یک رخداد طبیعی‌ست و اغلب، به نظر می‌رسد به میل خودش آشکار می‌شود.

**اقدام:** این جایی‌ست که شما وارد عمل می‌شوید. به هر طریقی که این شانس برای شما اتفاق افتاد؛ از طرف جهان، خداوند، جن‌های خوش‌شانسی یا هرکس و هرچیزی که شما اعتقاد دارید، حالا دیگر وظیفه‌ی شماست که بر اساس آن اقدام کنید. این همان چیزی‌ست که ریچارد برانسون‌ها را از جوزف والینگتونزها جدا می‌کند. جوزف کی؟ دقیقن. شما هیچ‌وقت درباره‌ی او چیزی نشنیده‌اید، چون او در اقدام بر اساس چیزهای خوش‌یمنی که برای‌اش اتفاق افتاد، شکست خورد.

بنابراین دیگر در مورد اتفاق‌هایی که برای‌تان رخ داد، شکست‌های بزرگی که از آن‌ها رنج بُردید یا هر شرایط دیگری، این‌قدر ناله نکنید. خیلی‌ها هستند که شرایط نامساعدتر و مشکلات بیش‌تری نسبت به شما دارند، با این حال ثروتمندتر و موفق‌تر از شما هستند. شانس به طور یکسانی فرصت‌ها را بین مردم تقسیم می‌کند. خورشید شانس در

آسمان می‌درخشد، اما جای این‌که چترتان را باز کنید و بالای سرتان نگه دارید، باید به آسمان نگاه کنید. وقتی پرتوی شانس بر شما بتابد، همه‌اش برای شماست. هیچ راه دیگری برای خوش‌شانسی وجود ندارد.

**شهریه‌ی بالای دانشگاه ضربه‌های سخت**

حدود یک دهه‌ی پیش، از من خواسته شد تا در راه‌اندازی یک شرکت جدید مشارکت کنم. من مبلغ قابل توجهی را در آن معامله سرمایه‌گذاری کردم و حدود دو سال به طرز خستگی‌ناپذیری برای آن شرکت کار کردم؛ آن هم قبل از این‌که متوجه شوم شریک‌ام تمام پول را با مدیریت بد، به باد داده است. بیش از ۳۳۰ هزار دلار از پول‌ام را از دست دادم. از او شکایت نکردم؛ راست‌اش، بعدها در یک مورد شخصی، حتا پول بیش‌تری هم به او قرض دادم. لُب کلام این‌که: خسارتی که نصیب‌ام شد، تقصیر خودم بود. بدون هیچ تحقیقی که از من انتظار می‌رفت، موافقت کردم با او شریک شوم. می‌توانم با گفتن این‌که به او اعتماد داشتم، این موضوع را توجیه کنم، ولی واقعیت این است که من هم گناه‌کار بودم، چون از روی تنبلی، به دقت و موشکافانه امور مالی را بررسی نکرده بودم. من نه‌تنها انتخاب کرده بودم که این رابطه‌ی تجاری و کسب‌وکار را شروع کنم، بلکه خودم بودم که انتخاب کردم در خیلی از موارد دیگر، اخطارها و علائم هشداردهنده‌ی آشکار را ندیده بگیرم. چون خودم انتخاب کرده بودم که در قِبال کسب‌وکار، کامل، مسوول نباشم، درنهایت، خودم مسوول همه‌ی این پیامدها بودم. وقتی متوجه اشتباهات و عملکرد نادرست‌ام شدم، انتخاب کردم که دیگر به خاطر جنگیدن با آن، زمان بیش‌تری را تلف نکنم. در عوض، جراحت‌ها و آسیب‌های‌ام را تیمار کردم، درس‌های‌ام را خوب یاد گرفتم، آن اتفاق را فراموش کردم و به حرکت‌ام ادامه دادم. در واقع، اگر این اتفاق دوباره برای‌ام بیفتد، بازهم همان تصمیم را می‌گیرم؛ یعنی بلند می‌شوم و بار دیگر به حرکت‌ام ادامه می‌دهم.

حالا از شما می‌خواهم که همین کار را انجام دهید. مهم نیست چه اتفاقی برای‌تان افتاده است؛ خوب یا بد، برنده یا بازنده، کاملن مسوولیت آن را بپذیرید. صاحب آن شوید. مربی من، جیم ران می‌گفت: «روز پایان کودکی و شروع بزرگسالی، روزی‌ست که مسوولیت کل زندگی‌ات را بر عهده می‌گیری.»

امروز، روز فارغ‌التحصیلی‌ست! از امروز به بعد، تصمیم بگیرید که ۱۰۰درصد مسوولیت زندگی‌تان را بر عهده بگیرید. تمام عذر و بهانه‌های‌تان را نابود کنید. این واقعیت را بپذیرید که وقتی مسوولیت شخصی انتخاب‌های‌تان را بر عهده بگیرید، از بند انتخاب‌های‌تان رها می‌شوید.

حالا موقع انتخابِ این است که کنترل زندگی‌تان را به دست بگیرید.

## سلاح سری شما: برگ برنده‌ی شما

می‌خواهم شما را با یکی از بزرگ‌ترین استراتژی‌هایی آشنا کنم که تا به حال در پیشرفت شخصی استفاده کرده‌ام. این استراتژی به من کمک می‌کند تا کنترل انتخاب‌های روزانه‌ام را به دست گیرم و باعث می‌شود هر چیزی سر جای خودش قرار گیرد و منجر به رفتارها و اقداماتی می‌شود که عادت‌های من را مثل خدمت‌گزارانی وظیفه‌شناس و وفادار، هدایت می‌کند.

درست در همین لحظه، جنبه‌ای از زندگی‌تان را که می‌خواهید در آن به موفقیت بیش‌تری دست پیدا کنید، انتخاب کنید. آیا می‌خواهید پول بیش‌تری در حساب بانکی‌تان داشته باشید؟ یا کمری باریک‌تر؟ یا قدرت کافی برای شرکت در مسابقات مردان آهنین؟ یا رابطه‌ی بهتر با همسر و فرزندان؟ در ذهن‌تان جایی را مجسم کنید که در آن جنبه از زندگی‌تان، در حال حاضر حضور دارید. حالا، جایی را مجسم کنید که می‌خواهید در آن باشید: ثروتمندتر، لاغرتر، شادتر یا هر چیز دیگری. اولین قدم برای تغییر، آگاهی‌ست. اگر می‌خواهید از جایی که هستید

به جایی که می‌خواهید باشید، برسید، نقطه‌ی شروع‌تان باید آگاهی از انتخاب‌هایی باشد که شما را از هدف مدنظرتان دور می‌کنند. باید درباره‌ی هر انتخابی که امروز می‌کنید، کاملن آگاه شوید تا بتوانید برای حرکت رو به پیشرفت، شروع به انتخاب‌های هوشمندانه‌تری کنید.

برای کمک به شما در آگاه‌شدن از انتخاب‌های‌تان، از شما می‌خواهم اقداماتی را شناسایی کنید که به آن جنبه از زندگی‌تان مربوط هستند که می‌خواهید بهبود بخشید و بعد، اطلاعات مربوط به آن‌ها را ثبت کنید. اگر تصمیم گرفته‌اید از بدهی خلاص شوید، باید هر پنی را که از جیب‌تان خارج می‌کنید، ثبت کنید. اگر تصمیم گرفته‌اید وزن‌تان را کم کنید، باید هر چیزی را که در دهان‌تان می‌گذارید، ثبت کنید. اگر تصمیم گرفته‌اید برای یک رقابت ورزشی آماده شوید، باید هر قدمی را که برمی‌دارید و هر تمرینی را که انجام می‌دهید، ثبت کنید. فقط کافی‌ست همیشه یک دفترچه یادداشت و یک خودکار را در جیب یا کیف‌تان بگذارید. باید همه‌ی موارد را یادداشت کنید. هر روز و بدون هیچ تخلفی و بدون عذر و بهانه و بدون هیچ استثنا قائل‌شدنی. طوری که انگار ناظر کبیر[1] در حال تماشای‌تان است. انگار هر بار که تخلفی می‌کنید، من و پدرم می‌آییم و شما را مجبور می‌کنیم صدتا شنای سوئدی بروید.

می‌دانم که نوشتن این چیزها روی یک برگه‌ی کاغذ، آن‌چنان کار بزرگی به نظر نمی‌رسد. ولی ثبت پیشرفت‌ها و اشتباهات‌ام، یکی از دلایل رسیدن من به موفقیت‌هایی‌ست که امروز دارم. این فرآیند مجبورتان می‌کند تا درباره‌ی تصمیم‌گیری‌های‌تان آگاه باشید. ولی همان‌طور که جیم ران می‌گفت: «چیزی که انجام‌دادن‌اش راحت است، انجام ندادن‌اش هم راحت است.» جادوی این وظیفه، در سختی‌اش

---

۱- منظور نویسنده از ناظر کبیر یا **Big Brother** اشاره‌ای‌ست به رمان ۱۹۸۴ نوشته‌ی جورج اورول که فضایی خفقان‌گونه خلق کرده شبیه به دیکتاتوری‌های کمونیستی میانه‌ی قرن بیستم که کوچک‌ترین کارهای همه حتا در خانه‌های‌شان کنترل می‌شود.

نیست؛ جادوی‌اش در انجام مکرر و به اندازه‌ی کافیِ این کارهای ساده برای برانگیختن معجزه‌ی اثر مرکب است. بنابراین، چیزهای ساده‌ی زندگی‌تان را نادیده نگیرید؛ چون همین‌ها باعث اتفاقات بزرگ در زندگی‌تان می‌شوند. بزرگ‌ترین تفاوت موفق‌ها با ناموفق‌ها این است که موفق‌ها تمایل دارند کارهایی را انجام دهند که ناموفق‌ها مایل به انجام‌شان نیستند. یادتان باشد که این موضوع در زمان‌هایی از زندگی‌تان موثر خواهد بود که با انتخاب‌های دشوار و خسته‌کننده مواجه هستید.

### تله‌ی پول

من قدرت ثبت‌کردن وقایع را از راه سخت‌اش یاد گرفتم؛ یعنی وقتی در امور مالی‌ام، مثل یک احمق رفتار کردم. مدت‌ها قبل و در اوایل بیست‌سالگی‌ام، وقتی از فروش املاک و مستغلات پول زیادی به دست می‌آوردم، با حسابدارم آشنا شدم.

او گفت: «شما بیش از صد هزار دلار مالیات بدهکارید.»

گفتم: «چی؟ من که این‌قدر پول نقد ندارم.»

پرسید: «چرا ندارید؟ شما که چندین برابر این پول را به دست آورده‌اید؛ حتمن مالیات‌اش را هم کنار گذاشته‌اید.»

گفتم: «ظاهرن که این کار را نکرده‌ام.»

پرسید: «پس پول‌های‌تان چه شد؟»

با اعترافی جدی و آمیخته به یقین گفتم: «نمی‌دانم.» پول مثل آب از دستان‌ام ریخته بود و من حتا متوجه‌اش نشده بودم!

بعد، حسابدارم لطف بزرگی در حق‌ام کرد.

در حالی که با چشمانی بهت‌زده نگاه‌ام می‌کرد، گفت: «پسرم، باید خودت را جمع و جور کنی. بارها این قضیه را دیده‌ام. مثل یک نادانِ مست پول‌های‌ات را خرج می‌کنی و حتا نمی‌دانی چطور و کجا خرج‌شان کرده‌ای. این احمقانه است. دیگر کافی‌ست. حالا واقعن توی

دردسر افتاده‌ای. برای این‌که بتوانی مالیات عقب افتاده‌ات را بدهی، باید پول بیش‌تری درآوری که البته مالیات آن را هم باید بپردازی. اگر به این کار ادامه دهی، با دست‌های خودت قبر مالی‌ات را کَنده‌ای.»

سریع، منظورش را گرفتم.

این کاری‌ست که حسابدارم مجبورم کرد انجام‌اش دهم: یک دفترچه‌ی یادداشت کوچک در جیب‌ام نگه دارم و برای مدت ۳۰ روز، هر سِنتی را که خرج می‌کنم در آن بنویسم. چه هزار دلاری را که برای خرید یک دست کت و شلوار جدید خرج می‌کنم، چه آن پنجاه سِنتی را که برای باد زدن لاستیک‌های ماشین‌ام می‌دهم، همه‌شان باید یادداشت شوند. عجب ایده‌ای. این کار باعث شد تا درباره‌ی خیلی از انتخاب‌های ناخودآگاه‌ام که باعث دور ریختن پول‌های‌ام می‌شد، به یک آگاهی آنی برسم. از آن‌جایی که مجبور به نوشتن و فهرست کردن هر چیزی بودم، برای خرید بعضی چیزها مقاومت کردم تا مجبور نشوم آن دفترچه‌ی یادداشت کذایی را بیرون آورم و آن را بنویسم!

ثبت مخارج برای مدت ۳۰ روز، آگاهی جدیدی را در ذهن من حک کرد و مجموعه‌ای کاملن جدید از آداب و انتخاب‌ها را درباره‌ی مخارج‌ام به‌وجود آورد و از آن‌جایی که آگاهی و رفتارهای درست‌ام با هم ترکیب شدند، فهمیدم که به طور کلی نسبت به پول فعال‌تر شده‌ام، پول بیش‌تری را برای دوران بازنشستگی‌ام کنار می‌گذارم، بخش‌هایی که به وضوح پول‌ام را در آن‌ها هدر می‌دادم، شناسایی می‌کردم و از همه بیش‌تر از آن جنبه‌ی جالب پول یعنی «بازی با پول» لذت می‌بردم. وقتی تصمیم می‌گرفتم پول‌ام را خرج تفریح و سرگرمی کنم، این کار را فقط بعد از یک درنگ و بررسی طولانی انجام می‌دادم.

این تمرین ثبت‌کردن، آگاهی من از نحوه‌ی ارتباط با پول‌ام را عوض کرد. در حقیقت، این تمرین آن‌قدر مؤثر بود که بارها از آن برای تغییر بقیه‌ی رفتارهای‌ام استفاده کرده‌ام. ثبت‌کردن، شیوه‌ی رفتن من به سمت تغییر هر چیزی‌ست که مانع‌ام می‌شود و من را عقب

می‌اندازد. در همه‌ی این سال‌ها، هر چیزی را ثبت می‌کنم؛ هرچیزی را که می‌خورم و می‌نوشم، وقتی را که به ورزش اختصاص می‌دهم، وقتی را که صرف اصلاح و بهبود مهارتی می‌کنم، تعداد تماس‌هایی را که برای فروش می‌گیرم و حتا بهبود روابطام با خانواده، دوستان و همسرم. نتایج آن‌ها مثل تجربه‌ام در ثبت مخارج، عمیق و موثر بوده است.

شما با خرید این کتاب در واقع برای اندیشه‌ها و راهنمایی‌های من پول داده‌اید. به همین خاطر می‌خواهم به شما سخت بگیرم و اصرار کنم که حداقل به مدت یک هفته، رفتارهای‌تان را ثبت کنید. این کتاب برای سرگرمی شما نوشته نشده است؛ بلکه هدف‌اش کمک به شماست تا به نتایج دلخواه‌تان برسید. برای کسب نتیجه، باید چند کار را انجام دهید.

ممکن است قبلن درباره‌ی ثبت‌کردن چیزهایی را شنیده باشید. در واقع، شاید قبلن این تمرین را به شیوه‌ی خودتان انجام داده‌اید. ولی شرط می‌بندم که در حال حاضر این کار را نمی‌کنید، درست است؟ از کجا می‌دانم؟ چون زندگی‌تان آن طوری نیست که دوست دارید. شما از مسیر موفقیت خارج شده‌اید. ثبت‌کردن روشی‌ست که با آن به مسیر موفقیت برمی‌گردید.

آیا می‌دانید چرا به مربیان المپیکی دستمزد خیلی زیادی می‌دهند؟ چون هر تمرین، هر کالری و هر ویتامینی را برای ورزشکاران‌شان ثبت می‌کنند. تمام برنده‌ها، ثبت‌کننده هستند. از شما می‌خواهم که همین حالا با این نیت زندگی‌تان را ثبت کنید که: اهداف‌تان را در معرض دیدتان قرار دهید.

ثبت‌کردن، یک تمرین ساده و آسان است و به این خاطر جواب می‌دهد که درباره‌ی اقدام‌های‌تان در عرصه‌هایی از زندگی که می‌خواهید بهبودشان دهید، به شما آگاهی لحظه به لحظه می‌دهد. شما از آن‌چه که درباره‌ی رفتارهای‌تان مشاهده خواهید کرد، متعجب خواهید شد. شما نمی‌توانید چیزی را مدیریت کنید یا بهبود بخشید،

مگر این‌که بتوانید آن را بسنجید. درضمن، شما نمی‌توانید از تمام چیزهایی که دارید یعنی استعدادها، توانایی‌ها و دارایی‌های‌تان حداکثر استفاده را ببرید، مگر این‌که از کارهای‌تان آگاهی کامل داشته باشید و مسوول آن‌ها باشید. هر ورزشکار حرفه‌ای و مربی‌اش، هر عملکردی را از بزرگ‌ترین تا کوچک‌ترین جزییات ثبت می‌کنند. پرتاب‌کننده‌هایِ بیس‌بال، از آمار پرتاب‌های‌شان کاملن باخبر هستند. گلف‌بازها حتا آمارهای دقیق‌تری از ضربه‌های‌شان دارند. ورزشکاران حرفه‌ای می‌دانند که چگونه عملکردشان را براساس آن‌چه ثبت کرده‌اند، تنظیم کنند و تغییر دهند. آن‌ها به آن‌چه ثبت کرده‌اند، توجه می‌کنند و طبق آن تغییراتی را اعمال می‌کنند، چون می‌دانند وقتی آمارشان بهتر شود، بازی‌های بیش‌تری را می‌برند و درنتیجه، قراردادهایی با مبالغ بالاتر می‌بندند.

می‌خواهم در هر لحظه‌ای دقیقن بدانید در چه وضعیتی هستید و عملکردتان چگونه است. می‌خواهم طوری کارهای‌تان را ثبت کنید که انگار یک کالای باارزش هستید. چون واقعن ارزنده هستید. آیا آن سیستم آگاهی‌دهنده را که قبل‌تر درباره‌اش صحبت کردیم، می‌خواهید؟ این، همان است. بنابراین، صرف‌نظر از این‌که فکر می‌کنید از عادت‌های‌تان آگاه هستید یا نه (باور کنید آگاه نیستید!)، از شما می‌خواهم ثبت‌کردن را شروع کنید. با این کار، زندگی‌تان و در نهایت شیوه‌ی زندگی‌تان را متحول می‌کنید.

### آرام پیش بروید

نترسید، کم‌کم و با سرعتی آرام شروع می‌کنیم. فقط یکی از عادت‌های‌تان را به مدت یک هفته ثبت کنید. عادتی را انتخاب کنید که بیش‌ترین کنترل را روی شما دارد؛ این همان جایی‌ست که باید از آن شروع کنید. به محض این‌که پاداش اثر مرکب را دریافت کنید، خودتان به‌طور طبیعی این شیوه را به جنبه‌های دیگر زندگی‌تان وارد

می‌کنید. در واقع، انتخاب شما ثبت‌کردن می‌شود.

فرض کنیم انتخاب می‌کنید تا خوردن‌تان را کنترل کنید، چون می‌خواهید وزن‌تان را کم کنید. وظیفه‌ی شما این است هر چیزی را که در دهان‌تان می‌گذارید، یادداشت کنید؛ از استیک، سیب‌زمینی و سالادی که سر شام می‌خورید، تا آن انتخاب‌های خیلی کوچک‌تان در طول روز؛ مثل چوب‌شورهایی که در حین استراحت می‌خورید، تکه‌ی دوم پنیری که در ساندویچ‌تان می‌گذارید، نمونه‌ی غذا در فروشگاه کاستکو و... نوشیدنی‌ها و آب‌میوه‌ها را هم فراموش نکنید. همه‌شان را یادداشت کنید. اگر ثبت‌شان نکنید، چون بسیار کوچک و جزئی به نظر می‌رسند، راحت، فراموش می‌شوند. بازهم می‌گویم، نوشتن این موارد خیلی ساده به نظر می‌رسد و واقعن این‌طور است، البته فقط وقتی ساده است که این کار را انجام دهید. به همین خاطر است که از شما می‌خواهم همین حالا و قبل از این‌که به صفحه‌ی بعد بروید، یک زمینه را انتخاب کنید و تاریخ شروع‌اش را هم مشخص کنید.

**من می‌خواهم ثبت وقایع مربوط به ____________ را در روز ____________ شروع کنم.**

[روز/ ماه/ سال]

ثبت‌کردن چگونه باید باشد؟ باید کامل و جامع و البته سازمان‌یافته، منظم، بی‌وقفه و همیشگی باشد. هر روز بالای یک صفحه‌ی جدید، تاریخ آن روز را بنویسید و ثبت وقایع آن را آغاز کنید.

بعد از پایان اولین هفته، چه اتفاقی می‌افتد؟ احتمالن شوکه می‌شوید. شما مبهوت و متحیر خواهید بود که چگونه این کالری‌ها، پول‌ها و دقایق، از دست شما در رفته‌اند. شما هرگز نمی‌دانستید آن‌ها وجود دارند، چه رسد به این‌که ناپدید هم شده‌اند.

بعد، باید ادامه دهید. باید به مدت سه هفته به ثبت وقایع این جنبه از

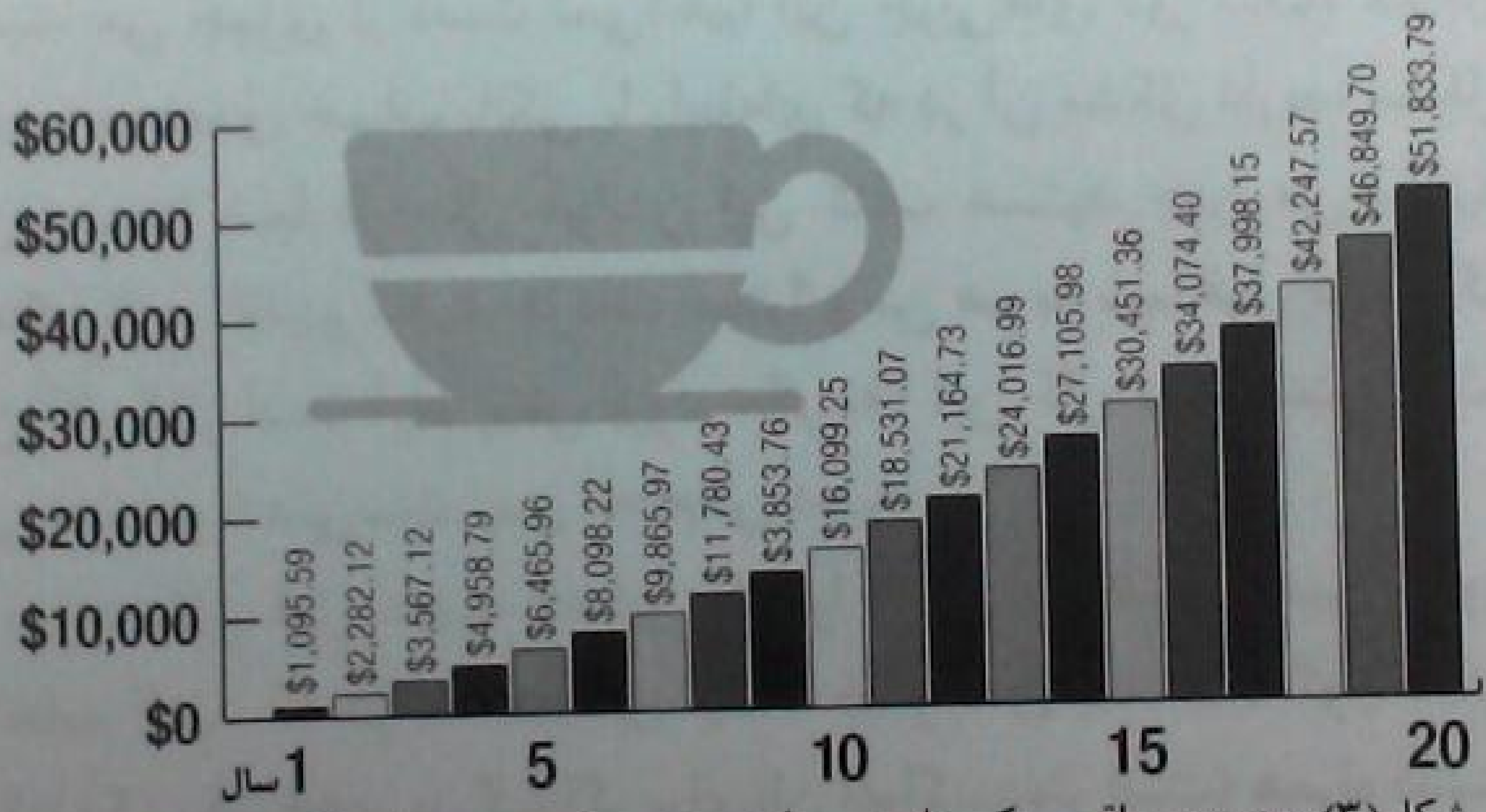
زندگی‌تان ادامه دهید. شاید الان در حال شکایت باشید و نخواهید این کار را انجام دهید. اما به من اعتماد کنید: پس از یک هفته، نتایج چنان شما را تحت تاثیر قرار می‌دهند که خودتان برای دو هفته‌ی بعد این کار را ادامه می‌دهید. این را تضمین می‌کنم.

چرا سه هفته؟ حتمن شنیده‌اید که روان‌شناسان می‌گویند هیچ چیزی به یک عادت تبدیل نمی‌شود مگر این‌که به مدت سه هفته آن را مکرر انجام دهید. هرچند از لحاظ علمی دقیق نیست، ولی معیار خوبی‌ست و برای من موثر بود. بنابراین اگر ایده‌آل در نظر بگیریم، از شما می‌خواهم به مدت ۲۱ روز رفتارهای‌تان را ثبت کنید. اگر از انجام این کار امتناع کنید، من چیزی از دست نمی‌دهم؛ این چربی‌های دور شکم، مشکل قلبی، موجودی حساب بانکی یا رابطه‌ای که در آن مشکل دارید، مشکل من نیست! شما در حال خواندن این کتاب هستید چون می‌خواهید زندگی‌تان را تغییر دهید، درست است؟ و من هم به شما قول داده‌ام که این کار قرار است آرام پیش برود، مگر نه؟ این کار، بی‌زحمت نیست، ولی ساده و شدنی‌ست. پس انجام‌اش دهید.

به خودتان قول دهید که این کار را شروع می‌کنید. همین امروز. انتخاب کنید که در سه هفته‌ی آینده، دفترچه‌ی یادداشت کوچک‌تان را (یا یک دفترچه‌ی بزرگ، اگر برای‌تان اغواکننده‌تر است) همراه داشته باشید و هر چیز کوچک مربوط به زمینه‌ی انتخابی‌تان را در آن یادداشت کنید.

بعد از این سه هفته چه اتفاقی می‌افتد؟ وقتی می‌بینید صِرف آگاه‌شدن از اقدامات‌تان، چگونه شروع به تغییر و شکل‌دهی آن‌ها می‌کند، از شوکی که در انتهای اولین هفته به آن دچار شده بودید به یک غافلگیری شادی‌بخش و راضی‌کننده می‌رسید. طوری می‌شود که از خودتان می‌پرسید: «آیا واقعن می‌خواهم این شکلات را بخورم؟ مجبورم دفترچه‌ی یادداشت‌ام را بیرون آورم و آن را یادداشت کنم، کمی احساس خجالت‌زدگی و گناه‌کاری می‌کنم.» با نخوردن آن شکلات،

دویست کالری کم‌تر مصرف می‌کنید و اگر هر روز از خوردن آن شکلات خودداری کنید، در کمتر از دو هفته تقریباً یک پوند از وزن‌تان کم می‌شود! یا این‌که شروع می‌کنید به جمع‌کردن چهار دلاری که هر روز در مسیرتان به سمت محل کار، برای خرید قهوه صرف می‌کنید و متوجه می‌شوید، خدای من! در این سه هفته فقط شصت دلار برای خوردن قهوه پرداخته‌ام! وای، این یعنی هزار دلار در سال! یا مرکب شده‌ی آن در بیست سال می‌شود ۵۱۸۳۳/۷۹ دلار! هزینه‌ی یک فنجان قهوه باید چقدر باشد که خرید آن را متوقف کنید؟ شکل(۳) را ببینید.




شکل(۳): هزینه‌ی واقعی یک عادت روزانه‌ی خرید قهوه‌ی چهار دلاری، در مدت بیست سال ۵۱۸۳۳/۷۹ دلار است. این قدرتِ اثر مرکب است.

دوباره تکرار کنم؟ آیا من می‌گویم این عادت روزانه‌ی خرید یک قهوه‌ی چهار دلاری در مدت بیست سال برای‌تان ۵۱۸۳۳/۷۹ دلار هزینه خواهد داشت؟ بله، دقیقن. آیا می‌دانستید هر یک دلاری که امروز خرج می‌کنید؛ البته مهم نیست که آن را خرج چه چیزی می‌کنید، در بیست سال آینده تقریبن به اندازه‌ی ۵ دلار برای‌تان هزینه دارد و در سی سال آینده این هزینه به ۱۰ دلار می‌رسد؟ دلیل‌اش این است که اگر شما آن یک دلار را با سود ۸ درصد سرمایه‌گذاری کنید، در بیست

سال آینده، ارزش آن تقریبن ۵ دلار خواهد شد. هر باری که امروز یک دلار خرج می‌کنید، مثل این است که در آینده، پنج دلار خرج می‌کنید.

قبلن وقتی به برچسب قیمت کالایی نگاه می‌کردم و می‌دیدم که مثلن نوشته شده است ۵۰ دلار، به غلط فکر می‌کردم آن کالا برای‌ام ۵۰ دلار هزینه دارد. بله، البته همین امروز. اما اگر ارزش بالقوه‌ی همان ۵۰ دلار را پس از بیست سال سرمایه‌گذاری محاسبه کنید، متوجه می‌شوید که ارزش واقعی آن یعنی آن‌چه که با خرج‌کردن این پول به جای سرمایه‌گذاری آن از دست می‌دهید، چهار یا پنج برابر بیش‌تر است! به عبارت دیگر، هر بار کالایی را بررسی می‌کنید که قیمت آن ۵۰ دلار است، باید از خودتان بپرسید «آیا این کالا ۲۵۰ دلار می‌ارزد؟» اگر آن کالا امروز برای‌تان ۲۵۰ دلار ارزش دارد، پس ارزش خریدن دارد. دفعه‌ی بعد که به فروشگاهی مثل کاستکو رفتید که پر از انواع چیزهای شگفت‌انگیزی‌ست که نمی‌دانید باید آن‌ها را داشته باشید یا نه، این موضوع یادتان باشد. شما به آن‌جا می‌روید تا مثلن با ۲۵دلار، کالاهایی ضروری را که نیاز دارید، بخرید، ولی در عوض، با یک سبد پُر از کالا به ارزش ۴۰۰ دلار از آن‌جا خارج می‌شوید. گاراژ خانه‌ی من شبیه قبرستان کالاهای کاستکو است. دفعه‌ی بعد که به این‌جور فروشگاه‌های حراجی بزرگ رفتید، کالاها را از دیدِ ارزش‌شان در آینده ارزیابی کنید. در این‌صورت، احتمال‌اش بیش‌تر می‌شود که از خرید یک کیک‌پز پنجاه دلاری صرف‌نظر کنید تا در آینده ۲۵۰ دلار بیش‌تر در حساب بانکی‌تان داشته باشید. اگر برای سال‌های متمادی هر روز و هر هفته، انتخاب‌های درستی بکنید، به سرعت می‌بینید که چگونه می‌توانید پولدار شوید.

وقتی اعمال‌تان را با این آگاهی ثبت می‌کنید، پی می‌برید که در زندگی‌تان به‌شکل بسیار متفاوتی ظاهر می‌شوید. می‌توانید از خودتان بپرسید: «آیا عادت روزانه‌ی خوردن یک لیوان قهوه، به قیمت نهایی یک مرسدس بنز می‌ارزد؟» چون این همان بهای واقعی آن عادت قهوه‌خوردن است. حتی بهتر از آن، دیگر دچار بی‌خوابی هم نمی‌شوید.

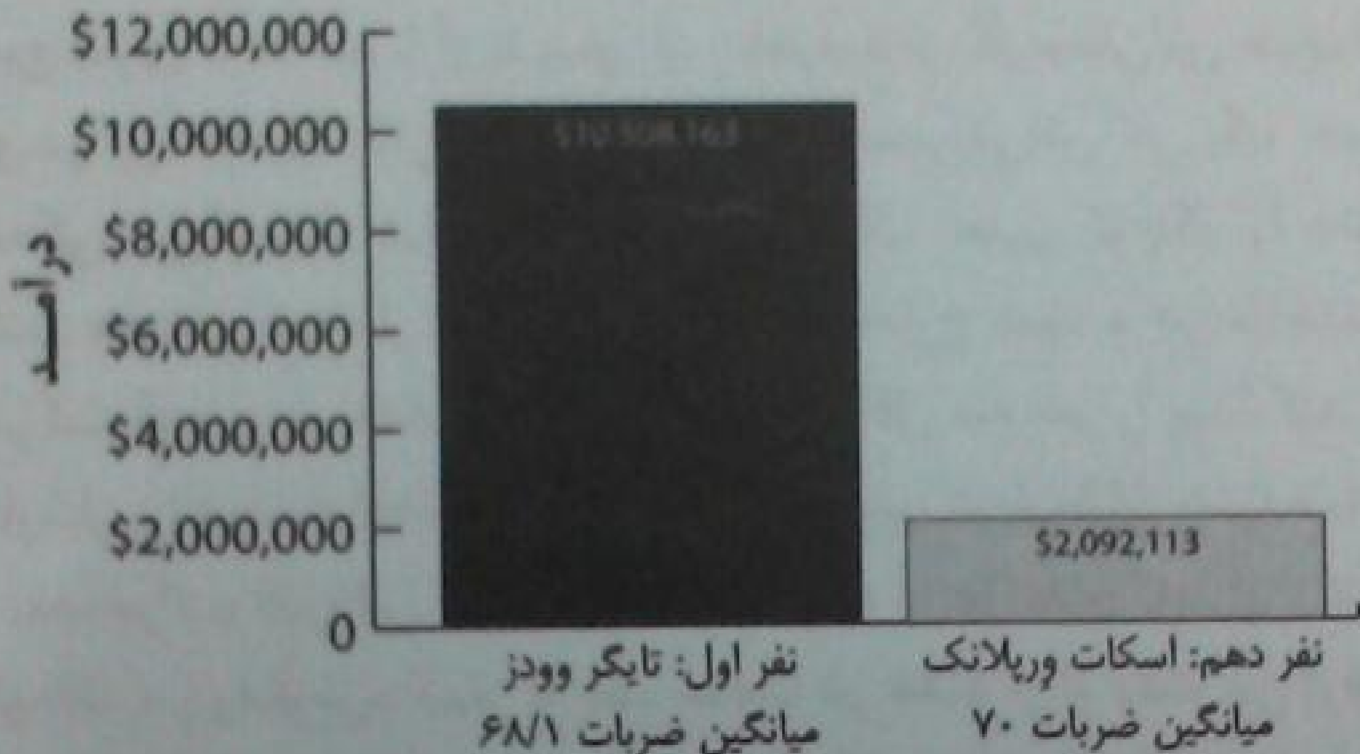
شما هوشیار و آگاه هستید و انتخاب‌های بهتری می‌کنید و همه‌ی این‌ها فقط با یک دفترچه‌ی یادداشت کوچک و یک خودکار اتفاق می‌افتد. خیلی شگفت‌انگیز است، مگر نه؟

**قهرمانان گمنام**

وقتی ثبت وقایع زندگی‌تان را شروع کنید، توجه‌تان همان‌قدر که روی کوچک‌ترین چیزهایی که درست انجام می‌دهید متمرکز می‌شود، روی کوچک‌ترین چیزهایی هم که اشتباه انجام می‌دهید، جمع خواهد شد و وقتی انتخاب می‌کنید که حتا کوچک‌ترین اصلاحات را در مسیرتان، مدام و پایدار انجام دهید، بعد از مدتی، نتایج شگفت‌انگیزی را در زندگی‌تان می‌بینید. اما منتظر توجه فوری دیگران نباشید. وقتی می‌گویم اصلاحات کوچک، از تغییراتی کاملن نامشهود صحبت می‌کنم و احتمالن کسی به زودی متوجه آن تغییرات نخواهد شد. کسی شما را تشویق نخواهد کرد و هیچ‌کس برای این تلاش‌های شما، کارت تبریک یا جایزه‌ای نمی‌فرستد. با این حال، سرانجام اثر مرکب آن‌ها باعث نتایجی استثنایی خواهد شد. این اقدامات منظمِ کوچک هستند که در طول زمان نتیجه می‌دهند؛ همان تلاش و آماده‌سازی برای بزرگ‌ترین پیروزی‌ها که در زمان‌هایی انجام می‌شوند که دیگران به آن‌ها توجهی نمی‌کنند. با این حال، نتایج‌شان استثنایی هستند. اسبی را در نظر بگیرید که تنها با اختلاف یک وجب، فاتحِ مسابقه می‌شود، اما پولی ده برابر بیش‌تر از نفر دوم جایزه می‌گیرد. آیا آن اسب ده برابر سریع‌تر است؟ نه، فقط کمی بهتر بوده است. آن دویدن‌های اضافی، نظم و ترتیب فوق‌العاده در تغذیه‌ی اسب یا تمرین‌های بیش‌تر سوارکار بود که باعث شد نتیجه‌ای بهتر با جوایزی مرکب به دست آید.

بعد از شرکت در صدها مسابقه و نواختن هزاران ضربه، فرق بین گلف‌باز برتر و نفر دهم، به‌طور متوسط فقط ۱/۹ ضربه است، ولی تفاوت جایزه‌ی آن‌ها پنج برابر است (ده میلیون دلار مقابل دو میلیون دلار)!

گلف‌باز برتر، پنج برابر بهتر نبوده است. او حتا ۵۰ درصد بهتر یا ۱۰ درصد هم بهتر نیست. در واقع، اختلاف بین میانگین امتیازات او فقط ۲/۷ درصد بهتر است. با این حال، نتایج‌اش پنج برابر بیش‌تر و بهتر است. شکل(۴) را ببینید.




شکل(۴): فرق بین گلف‌باز برتر و نفر دهم، به‌طور متوسط فقط ۱/۹ ضربه است، اما تفاوت جایزه‌ی آن‌ها پنج برابر است. این قدرت اثر مرکب است.

این قدرت عوامل کوچکی‌ست که کم‌کم جمع شده‌اند. این عوامل بزرگ نیستند که در پایان جمع می‌شوند؛ بلکه این صدها، هزاران یا میلیون‌ها عامل کوچک است که عادی را از خارق‌العاده جدا می‌کنند. برای تبدیل‌شدن به کسی که ضربه‌های بهتری می‌زند، به چیزهای کوچک بی‌شماری نیاز دارید که فرق می‌کند با پوشیدن آن لباس ورزشی سبزرنگ که برای‌تان شانس می‌آورد.

اجازه دهید چند مثال از ثبت تغییرات کوچکی را به شما نشان بدهم که باعث نتایج بزرگی شده‌اند.

### قدم‌زدن در شرکت

من به مدیر اجرایی یک شرکت به نسبت بزرگ که فروش سالانه‌اش

بیش از ۱۰۰ میلیون دلار بود، مشاوره می‌دادم. فیلیپ، کارآفرین و موسس شرکت بود. شرکت، کارش را خوب انجام می‌داد، اما من بی‌تعهدی، بی‌اعتمادی و نبود اشتیاق را در فرهنگ سازمانی شرکت او تشخیص دادم. از این موضوع خیلی تعجب نکردم چون فهمیدم فیلیپ بیش از پنج سال است که به تعدادی از بخش‌های شرکت‌اش هیچ سری نزده است! او با بیش از ۸۰درصد از کارمندان‌اش هیچ‌وقت رو در رو صحبت نکرده بود! همراه تیم مدیریتی‌اش در یک حباب زندگی می‌کرد. از فیلیپ خواستم فقط یک تغییر کوچک را دنبال کند: هفته‌ای سه بار باید از دفتر کارش خارج شود و در ساختمان شرکت قدم بزند. هدف‌اش این بود که حداقل سه نفر را پیدا کند که کارشان را درست انجام می‌دادند یا چیز خوبی درباره‌شان شنیده باشد و بعد، مراتب قدردانی خودش را شخصن به آن‌ها اعلام کند. این تغییر کوچک در رفتارش، کم‌تر از یک ساعت در هفته از او وقت می‌گرفت، ولی در طول زمان تاثیرات بزرگی داشت. کارمندانی که فیلیپ از آن‌ها قدردانی کرده بود، شروع کردند به تلاش بیش‌تر تا تقدیر بیش‌تری کسب کنند. بقیه‌ی کارمندان هم با دیدنِ این‌که تلاش بیش‌تر، دیده و تقدیر می‌شود، شروع کردند به بهتر کارکردن و تلاش بیش‌تری از خودشان نشان دادند. اثر موجی ناشی از نگرش جدیدشان، به تعاملات و برخوردهای‌شان با مشتریان سرایت کرد و باعث شد که تجربه‌ی مشتریان بهتر شود و درنتیجه کسب‌وکارشان رونق بیش‌تری را تجربه کند و همین موضوع به نوبه‌ی خود غرور و افتخار کارکنان را بیش‌تر کرد. در طول یک دوره‌ی هجده ماهه، این تغییر ساده، فرهنگ شرکت را ۱۸۰ درجه تغییر داد. سود خالص شرکت طی همین دوره، با استفاده از همان تعداد کارکنان و بدون سرمایه‌گذاری اضافی در بازاریابی، بیش از ۳۰ درصد بیش‌تر شد. تمام‌شان به این خاطر بود که فیلیپ متعهد شد یک کار کوچک و به ظاهر ناچیز را در یک دوره‌ی زمانی، مدام انجام دهد.

**درخت پول**

دوازده سال قبل، یک دستیار فوق‌العاده داشتم به نام کاتلین. در آن موقع، سالانه ۴۰ هزار دلار حقوق می‌گرفت. در یکی از سخنرانی‌های‌ام درباره‌ی کارآفرینی و ایجاد ثروت، او بیرون اتاق سخنرانی مشغول اداره‌ی میز پذیرش بود. هفته‌ی بعد از آن سمینار، به دفتر کارم آمد و گفت: «آن روز شنیدم که می‌گفتید ۱۰درصد از هر پولی را که کسب می‌کنید، پس‌انداز کنید. به نظرم خیلی ایده‌ی جالبی‌ست، اما برای من غیرممکن است بتوانم چنین کاری انجام دهم. این کار کاملن غیر واقع‌بینانه است!» و بعد درباره‌ی تمام صورت‌حساب‌ها و تعهدات مالی‌اش با من صحبت کرد. بعد از این‌که تمام آن موارد را روی کاغذ نوشت، کاملن معلوم بود که تا پایان ماه، واقعن هیچ پولی برای‌اش باقی نمی‌ماند. گفت: «من افزایش حقوق می‌خواهم.»

به او گفتم: «من کار بهتری برای‌ات انجام می‌دهم. به تو یاد می‌دهم چگونه ثروتمند شوی.» این پاسخی نبود که منتظرش باشد، ولی موافقت کرد.

به کاتلین یاد دادم چگونه مخارج‌اش را ثبت کند و او شروع کرد به ثبت‌کردن آن‌ها در یک دفتر یادداشت. به کاتلین گفتم یک حساب پس‌انداز جداگانه و فقط با ۳۳ دلار یعنی تنها یک درصد از درآمد ماهانه‌اش افتتاح کند. بعد به او نشان دادم که چگونه در ماه بعد با ۳۳ دلار کم‌تر زندگی کند. جای این‌که هر روز به بوفه‌ی طبقه‌ی پایین برود و ساندویچ، چیپس و نوشابه سفارش دهد، هفته‌ای فقط یک روز ناهارش را از خانه بیاورد. ماه بعد او را مجبور کردم که ۲ درصد (۶۷ دلار) از درآمد ماهانه‌اش را پس‌انداز کند. او با تغییر سرویس اشتراک تلویزیون کابلی‌اش، ۳۳ دلار دیگر را پس‌انداز کرد. ماه بعد پس‌اندازش را به ۳ درصد افزایش دادیم. ما اشتراک مجله‌ی پیپل او را لغو کردیم (حالا موقع مطالعه درباره‌ی زندگی خودش بود، نه دیگران) و به جای هفته‌ای دو بار به استارباکس رفتن، به کاتلین گفتم که قهوه و سایر مخلفات را بخرد و قهوه‌اش را در دفتر کارش درست کند (بعدها از این ایده خیلی بیش‌تر خوش‌اش آمد، من هم همین‌طور!)

در پایان سال، کاتلین ۱۰درصد از هر یک دلاری را که درمی‌آورد، بدون

ایجاد اثری محسوس در شیوه‌ی زندگی‌اش پس‌انداز می‌کرد. شگفت‌زده شده بود! همان عمل منظم، روی جنبه‌های دیگر زندگی‌اش هم اثر موجی داشت. محاسبه کرد که چه مقدار از پول‌اش را صرف سرگرمی‌های بیهوده می‌کند و در عوض، شروع کرد به سرمایه‌گذاری آن پول روی رشد و پیشرفت شخصی‌اش. بعد از پرورش فکرش با برنامه‌های الهام‌بخش و آموزشی، خلاقیت‌اش خیلی زیاد شد و چندین ایده‌ی جالب به من داد درباره‌ی کسب درآمد بیش‌تر و صرفه‌جویی در منابع سازمان. طرحی به من داد که در اوقات فراغت‌اش روی آن کار کرده بود و از من خواست با توجه به استراتژی‌هایی که سودآوری‌شان ثابت می‌شد، ۱۰درصد از کل هزینه‌های کاهش‌یافته و ۱۵درصد از کل درآمدهای جدید را به او بدهم. در پایان سال دوم، او بیش از ۱۰۰ هزار دلار در سال درآمد داشت و این علاوه بر آن پایه حقوق ۴۰ هزار دلاری‌اش بود. سرانجام کاتلین کسب‌وکار خودش را راه انداخت و شرکت را ترک کرد. دو سال پیش، کاتلین را اتفاقی در فرودگاه دیدم. حالا سالانه بیش از ۲۵۰ هزار دلار درآمد داشت و با پولی که پس‌انداز کرده بود، بیش از یک میلیون دلار دارایی داشت. یک میلیونر بود! تمام این‌ها فقط با انتخابِ برداشتنِ یک گام کوچک و پس‌انداز ۳۳ دلار در ماه شروع شد.

**زمان، خیلی مهم است**

هرچه زودتر شروع به ایجاد این‌جور تغییرات کوچک کنید، اثر مرکب با قدرت بیش‌تری به نفع شما کار می‌کند. فرض کنید دوست‌تان در سن ۲۳ سالگی و بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه، وقتی که در اولین شغل‌اش مشغول به کار شد، به نصایح دیو رمزی گوش می‌داد و شروع به پس‌انداز ماهانه ۲۵۰ دلار در حساب بیمه‌ی بازنشستگی راث‌ایرا می‌کرد.

از طرف دیگر، شما تا سن ۴۰ سالگی پس‌انداز کردن را شروع نمی‌کردید یا قبلن شروع به پس‌انداز می‌کردید ولی چون سود زیادی در آن نمی‌دیدید، موجودی حساب بازنشستگی‌تان را خالی می‌کردید.

وقتی دوست‌تان ۴۰ ساله می‌شود، دیگر مجبور نیست حتی یک دلار هم

پس‌انداز کند و در سن ۶۷ سالگی بیش از یک میلیون دلار خواهد داشت که البته با بهره‌ی مرکب ۸درصد بیش‌تر می‌شود. در مقابل، شما از سن ۴۰ سالگی تا زمانی که به سن ۶۷ سالگی برسید، ماهانه ۲۵۰ دلار سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ یعنی تا سن معمول بازنشستگی تأمین اجتماعی برای آدم‌هایی که بعد از سال ۱۹۶۰ به دنیا آمده‌اند.

این یعنی در مقایسه با ۱۷ سال او، شما به مدت ۲۷ سال پول‌تان را پس‌انداز می‌کنید. وقتی بازنشسته می‌شوید، شما کمتر از ۳۰۰ هزار دلار خواهید داشت، در حالی‌که ۲۷ هزار دلار بیش‌تر از دوست‌تان سرمایه‌گذاری کرده‌اید.

با این‌که پول‌تان را سال‌های بیش‌تری پس‌انداز کرده‌اید و پول بیش‌تری هم سرمایه‌گذاری کرده‌اید، فقط با کم‌تر از یک‌سوم پولی که می‌توانستید داشته باشید، کارتان را پایان می‌دهید. این اتفاق وقتی می‌افتد که از رفتارها، عادت‌ها و کارهای ضروری غافل می‌شویم یا انجام‌شان را عقب می‌اندازیم. برای شروع اقدامات کوچک و جزیی که شما را در مسیر رسیدن به اهداف‌تان هدایت می‌کنند، منتظر فردا نباشید! شکل(۵) را ببینید.

آیا با خودتان می‌گویید خیلی دیر به این فکر افتاده‌اید و دیگر هرگز نمی‌توانید به آن نقطه برسید؟ این فقط یک فکر منفی و ناامیدکننده‌ی دیگر است و وقت آن رسیده که این‌گونه فکرها را بریزید دور. برای به دست آوردن مزایا و منافع اثر مرکب، هیچ‌وقت دیر نیست. فرض کنید همیشه می‌خواستید پیانو بنوازید، ولی احساس می‌کردید برای این کار خیلی دیر است چون به حدود ۴۰ سالگی رسیده‌اید. ولی اگر همین حالا شروع کنید، وقتی بازنشسته می‌شوید، ممکن است یک استاد پیانو باشید، چون ۲۵ سال در حال نواختن پیانو بوده‌اید! مهم این است که همین حالا شروع کنید. هر عمل بزرگ و هر ماجراجویی خارق‌العاده، با برداشتن قدم‌های کوچک شروع می‌شود. اولین قدم، همیشه سخت‌تر از آن چیزی که واقعن هست، به نظر می‌رسد.

**شما**

| سن | سال | ذخیره‌ی بازنشستگی |
|---|---|---|
| 23 | 1 | 0 |
| 24 | 2 | 0 |
| 25 | 3 | 0 |
| 26 | 4 | 0 |
| 27 | 5 | 0 |
| 28 | 6 | 0 |
| 29 | 7 | 0 |
| 30 | 8 | 0 |
| 31 | 9 | 0 |
| 32 | 10 | 0 |
| 33 | 11 | 0 |
| 34 | 12 | 0 |
| 35 | 13 | 0 |
| 36 | 14 | 0 |
| 37 | 15 | 0 |
| 38 | 16 | 0 |
| 39 | 17 | 0 |
| 40 | 18 | 0 |
| 41 | 19 | $3,112.48 |
| 42 | 20 | $6,483.30 |
| 43 | 21 | $10,133.89 |
| 44 | 22 | $14,087.48 |
| 45 | 23 | $18,369.21 |
| 46 | 24 | $23,006.33 |
| 47 | 25 | $28,028.33 |
| 48 | 26 | $33,467.15 |
| 49 | 27 | $39,357.38 |
| 50 | 28 | $45,736.51 |
| 51 | 29 | $52,645.10 |
| 52 | 30 | $60,127.10 |
| 53 | 31 | $68,230.10 |
| 54 | 32 | $77,005.64 |
| 55 | 33 | $86,509.56 |
| 56 | 34 | $96,802.29 |
| 57 | 35 | $107,949.31 |
| 58 | 36 | $120,021.53 |
| 59 | 37 | $133,095.74 |
| 60 | 38 | $147,255.10 |
| 61 | 39 | $162,589.69 |
| 62 | 40 | $179,197.03 |
| 63 | 41 | $197,182.78 |
| 64 | 42 | $216,661.33 |
| 65 | 43 | $237,756.60 |
| 66 | 44 | $260,602.76 |
| 67 | 45 | **$285,345.14** |
| | | **$81,000.00** |

**دوست شما**

| سن | سال | ذخیره‌ی بازنشستگی |
|---|---|---|
| 23 | 1 | $3,112.48 |
| 24 | 2 | $6,483.30 |
| 25 | 3 | $10,133.89 |
| 26 | 4 | $14,087.48 |
| 27 | 5 | $18,369.21 |
| 28 | 6 | $23,006.33 |
| 29 | 7 | $28,028.33 |
| 30 | 8 | $33,467.15 |
| 31 | 9 | $39,357.38 |
| 32 | 10 | $45,736.51 |
| 33 | 11 | $52,645.10 |
| 34 | 12 | $60,127.10 |
| 35 | 13 | $68,230.10 |
| 36 | 14 | $77,005.64 |
| 37 | 15 | $86,509.56 |
| 38 | 16 | $96,802.29 |
| 39 | 17 | $107,949.31 |
| 40 | 18 | $120,021.53 |
| 41 | 19 | $129,983.26 |
| 42 | 20 | $140,771.81 |
| 43 | 21 | $152,455.80 |
| 44 | 22 | $165,109.55 |
| 45 | 23 | $178,813.56 |
| 46 | 24 | $193,655.00 |
| 47 | 25 | $209,728.27 |
| 48 | 26 | $227,135.61 |
| 49 | 27 | $245,987.76 |
| 50 | 28 | $266,404.62 |
| 51 | 29 | $288,516.07 |
| 52 | 30 | $312,462.77 |
| 53 | 31 | $338,397.02 |
| 54 | 32 | $366,483.81 |
| 55 | 33 | $396,901.78 |
| 56 | 34 | $429,844.43 |
| 57 | 35 | $465,521.31 |
| 58 | 36 | $504,159.35 |
| 59 | 37 | $546,004.33 |
| 60 | 38 | $591,322.42 |
| 61 | 39 | $640,401.89 |
| 62 | 40 | $693,554.93 |
| 63 | 41 | $751,119.64 |
| 64 | 42 | $813,462.20 |
| 65 | 43 | $880,979.16 |
| 66 | 44 | $954,100.00 |
| ذخیره‌ی بازنشستگی= 67 | 45 | **$1,033,289.83** |
| پول سرمایه‌گذاری‌شده= | | **$54,000.00** |

شکل(۵): قدرت اثر مرکب

اما اگر ۲۵ سال خیلی زیاد باشد چطور؟ اگر شما فقط برای ده سال زمان یا صبر داشته باشید چطور؟ برایان تریسی در کتاب نقطه‌ی کانونی نشان داد که چگونه می‌توانید هر جنبه‌ای از زندگی‌تان را که می‌خواهید، تا ۱۰۰۰درصد بهبود ببخشید. نه ۱۰درصد، یا حتا ۱۰۰درصد، بلکه ۱۰۰۰درصد! اجازه دهید خلاصه‌ای از آن را برای‌تان

توضیح دهم.

تمام کاری که باید انجام دهید این است که در هر روز کاری، خودتان، عملکردتان، بازده‌تان و درآمدتان را یک‌دهم درصد (یک‌هزارم) بهتر کنید، حتا می‌توانید تعطیلات آخر هفته را هم در نظر نگیرید. همین، فقط یک‌هزارم. فکر می‌کنید بتوانید از عهده‌ی این کار برآیید؟ البته، همه می‌توانند. واقعن ساده است. اگر در هر روز کاری‌تان این کار را انجام دهید، درنتیجه در هر هفته به اندازه‌ی نیم‌درصد بهتر می‌شوید که می‌شود ۲درصد در هر ماه و مرکب می‌شود و به ۲۶درصد در هر سال می‌رسد. یعنی درآمدتان هر ۲/۹ سال دو برابر می‌شود. در سال دهم، می‌توانید ۱۰۰۰درصدِ آن‌چه حالا انجام می‌دهید و درآمد دارید، به دست آورید. شگفت‌انگیز نیست؟ مجبور نیستید ۱۰۰۰درصد بیش‌تر تلاش کنید یا ۱۰۰۰درصد زمان بیش‌تری کار کنید. فقط روزی یک‌هزارم بهتر شوید؛ همین.

**موفقیت، دوی (نیمه)ماراتن است**

خانم بورلی فروشنده‌ی یک شرکت نرم‌افزارهای آموزشی بود که من مشغول کمک برای بهترشدن شرایط آن بودم. یک روز درباره‌ی یکی از دوستان‌اش با من صحبت کرد که قرار بود آخر هفته‌ی بعد در یک مسابقه‌ی دوی نیمه‌ماراتن شرکت کند. بورلی که به‌شکل قابل توجهی اضافه وزن داشت، با اطمینان کامل به من گفت: «من هیچ‌وقت نمی‌توانم چنین کاری انجام دهم. با بالارفتن از فقط یک پله، نفس‌ام می‌گیرد!»

گفتم: «اگر بخواهی، می‌توانی انتخاب کنی کاری را انجام دهی که دوست‌ات در حال انجام‌اش است.» او حرف‌ام را رد کرد و گفت: «به هیچ وجه امکان ندارد!»

اولین قدم من، کمک به بورلی برای پیداکردن انگیزه‌اش بود: «خب، بورلی، چرا می‌خواهی در دوی نیمه‌ماراتن شرکت کنی؟»

«تابستان آینده، مراسم بیستمین سال فارغ‌التحصیلی‌ام از دبیرستان برگزار می‌شود و می‌خواهم در آن مراسم شگفت‌انگیز به نظر برسم. اما از پنج سال پیش که دومین فرزندم به دنیا آمد، دچار اضافه وزن خیلی زیادی شده‌ام. نمی‌دانم چطور می‌توانم این کار را انجام دهم.»

عالیه! حالا یک هدف مهیج داشتیم. اما من با احتیاط پیش رفتم. اگر تا به حال تلاش کرده باشید که وزن‌تان را کم کنید، شاید بدانید که معمولن چه اتفاقی می‌افتد: عضو یک باشگاه خیلی گران‌قیمت می‌شوید و شانس‌تان را با مربیان شخصی، تجهیزات ورزشی جدید، لباس‌های ورزشی جدید و زیبا، و کفش ورزشی فوق‌العاده امتحان می‌کنید. یک هفته به شدت و با اشتیاق ورزش می‌کنید و بعد، دستگاه ورزشی خانگی‌تان را تبدیل می‌کنید به یک چوب‌لباسی، باشگاه ورزشی را فراموش می‌کنید و کفش‌های ورزشی‌تان هم در یک گوشه خاک می‌خورند. می‌خواستم روش بهتری را با بورلی امتحان کنم. می‌دانستم اگر بتوانم او را مجبور کنم که فقط یک عادت جدید را انتخاب و دنبال کند، احتمالن مصمم می‌شود و تمام رفتارهای دیگرش هم خود به خود درست می‌شوند.

از بورلی خواستم تا با ماشین‌اش اطراف محل زندگی‌اش دور بزند و یک مسیر دایره‌وار یک مایلی در خیابان‌های اطراف آن‌جا پیدا کند. بعد به او گفتم در دو هفته‌ی آینده، سه بار در این مسیر پیاده‌روی کند. توجه کنید از او نخواستم این یک مایل را با دویدن شروع کند. در عوض، وظیفه‌ی جزیی و راحتی به او محول کردم که تلاش زیادی نمی‌خواست. بعد برای دو هفته‌ی آینده، از او خواستم که هفته‌ای سه بار در آن مسیر پیاده‌روی کند. او هر روز انتخاب می‌کرد که به این تمرین ادامه دهد.

بعد، به بورلی گفتم تا جایی که به سختی نمی‌افتد و احساس ناراحتی نمی‌کند، آهسته دویدن را شروع کند و به محض این‌که احساس تنگی‌نفس به او دست داد، بایستد و به پیاده‌روی ادامه دهد. از او

خواستم تا وقتی بتواند یک‌چهارم مسیر، بعد، یک‌دوم و بعد، سه‌چهارم آن یک مایل را بدود، به این کار ادامه دهد. سه هفته‌ی دیگر (۹تمرین) طول کشید تا او بتواند یک مایل کامل را بدود. بعد از هفت هفته، توانست تمام آن مسیر را بدود. شاید این زمان برای یک چنین پیروزی کوچکی، خیلی طولانی به نظر برسد، درست است؟ نصف یک دوی ماراتن ۱۳/۱ مایل است و یک مایل مقابل آن چیزی نیست. مهم این بود که بورلی متوجه شد انتخاب او برای داشتن اندامی متناسب (نیروی چرای‌اش؛ به زودی آن را توضیح می‌دهم) در مراسم تجدید دیدار، به عادت‌های جدید سلامتی‌اش منجر شد. اثر مرکب به حرکت درآمده و فرآیند معجزه‌آسای‌اش را شروع کرده بود.

پس از آن از بورلی خواستم تا در هر بار تمرین، مسیرش را به اندازه‌ی یک‌هشتم مایل افزایش دهد؛ یک افزایش تقریبن نامحسوس، شاید فقط ۳۰۰ قدم بیش‌تر. در عرض شش ماه، او بدون هیچ ناراحتی ۹مایل می‌دوید. در نه ماه، او به طور منظم ۱۳/۵ مایل یعنی کمی بیش‌تر از مسیر دوی نیمه‌ماراتن را به عنوان بخشی از رویه‌ی تمرینی‌اش می‌دوید. با این وجود، چیزهای مهیج‌تر، آن‌هایی بودند که در جنبه‌های دیگر زندگی‌اش اتفاق افتادند. بورلی هوس خوردن شکلات (وسوسه‌ی مادام‌العمرش) و غذاهای چرب و سنگین را از دست داد. افزایش انرژی که او از انجام ورزش‌های قلبی و عروقی و عادت‌های غذایی بهترش احساس می‌کرد، به او کمک کرد تا با شور و اشتیاق بیش‌تری سر کارش حاضر شود. در همان دوره، عملکرد فروش او دو برابر شد (که برای من هم عالی بود).

همان‌طور که در فصل قبل دیدیم، اثرات موجی این همه تحرک، اعتماد به نفس او را بالا برد و باعث شد نسبت به همسرش مهربان‌تر شود و رابطه‌شان پرشورتر از اوایل ازدواج‌شان شود. چون انرژی بیش‌تری داشت، تعامل او با فرزندان‌اش فعال‌تر و شادتر شد. متوجه شد که دیگر برای وقت‌گذرانی با دوستانی وقت ندارد که بعد از کار، برای خوردن

غذاهای چرب و اشتهاآور و نوشیدنی دور هم جمع می‌شدند. او عضو یک باشگاه ورزشی شده بود و در آن‌جا دوستان جدیدی پیدا کرده بود که این موضوع باعث انتخاب‌ها، رفتارها و عادت‌های مثبت بیش‌تری در او می‌شد.

بعد از اولین گفت‌وگوی‌مان در دفتر کارم و تصمیم بورلی برای پیداکردن نیروی چرای‌اش و متعهدشدن به انجام مجموعه‌ای از گام‌های کوچک، او بیش از چهل پوند از وزن‌اش را کم کرد و به یک بیلبورد تبلیغاتی متحرک برای زنانی تبدیل شد که در جستجوی خوش‌اندامی و اعتماد به نفس هستند. امروز، بورلی به اندازه‌ی یک دوی ماراتن کامل می‌دود!

زندگی شما، محصول انتخاب‌های لحظه‌به‌لحظه‌ی شماست. در سی‌دی موفقیت شماره‌ی میِ ۲۰۱۰، جیلیان مایکلز مربی بدن‌سازی برنامه‌ی تلویزیونی بزرگ‌ترین بازنده، یکی از داستان‌های الهام‌بخش دوران کودکی‌اش را با من در میان گذاشت: «وقتی بچه بودم، مادرم یکی از این بازی‌های شکار تخم‌مرغ رنگی روز عید پاک را برای‌ام راه انداخته بود. من اطراف خانه می‌گشتم و وقتی به تخم‌مرغ‌های پنهان‌شده نزدیک می‌شدم، می‌گفت: اوه، گرم شدی. وقتی به آن‌ها خیلی نزدیک می‌شدم، می‌گفت: اوه، آتش گرفتی، و وقتی از تخم‌مرغ‌ها خیلی دور می‌شدم، می‌گفت: اوه، سرد شدی، داری یخ می‌زنی. من به شرکت‌کنندگان مسابقه یاد می‌دهم که به صورت لحظه‌به‌لحظه درباره‌ی خوشبختی و هدف نهایی‌شان فکر کنند؛ این‌که چگونه هر انتخاب‌شان و هر تصمیمی که در این لحظه می‌گیرند، آن‌ها را به هدف نهایی‌شان نزدیک‌تر می‌کند یا از آن دورشان می‌کند.»

از آن‌جایی که همه‌ی دستاوردهای شما، نتیجه‌ی انتخاب‌های لحظه‌به‌لحظه‌ی شماست، با تغییر این انتخاب‌ها، قدرتی باورنکردنی برای تغییر زندگی‌تان خواهید داشت. انتخاب‌های شما گام به گام و روز به روز، اقدامات‌تان را شکل می‌دهند تا وقتی که آن‌ها به عادت‌های‌تان

تبدیل می‌شوند؛ تکرار، آن‌ها را دائمی و همیشگی می‌کند.

شکست‌خوردن یک عادت است، پیروزشدن هم همین‌طور. حالا بیایید عادت‌های برنده‌شدن را دائم در زندگی‌تان تزریق کنید. عادت‌های مخرب را حذف کنید و عادت‌های مثبتی را که نیاز دارید، ایجاد کنید و در این صورت می‌توانید زندگی‌تان را به هر مسیری که آرزوی‌اش را دارید، هدایت کنید؛ به گستره‌ی بزرگ‌ترین تصورات‌تان. اجازه دهید به شما نشان دهم که چگونه...

**به خدمت گرفتن اثر مرکب**

**خلاصه‌ی گام‌های عملی**

■ در زندگی‌تان با کدام جنبه، شخص یا شرایط، بیش‌ترین مشکل را دارید؟ شروع کنید به یادداشت‌کردن تمام جنبه‌های آن وضعیت که به خاطرشان سپاس‌گزار هستید. از هر چیزی که قدردانی شما از آن شرایط را تقویت می‌کند و افزایش می‌دهد، فهرستی تهیه کنید.

■ در کدام جنبه از زندگی‌تان، ۱۰۰درصد مسوولیت موفقیت یا شکست وضع موجودتان را نمی‌پذیرید؟ سه کاری را یادداشت کنید که قبلن انجام داده‌اید و همه چیز را خراب کرده‌اید. سه کاری را یادداشت کنید که قبلن باید انجام می‌دادید ولی انجام نداده‌اید. سه اتفاقی را بنویسید که برای‌تان رخ داد و شما به درستی واکنش نشان ندادید. سه کاری را یادداشت کنید که هم‌اکنون می‌توانید انجام دادن‌شان را شروع کنید و با انجام‌شان، مسوولیت نتایج زندگی‌تان را در دست بگیرید.

■ در یکی از جنبه‌های زندگی‌تان که می‌خواهید آن را بهتر کنید مثل درآمد، تغذیه، تناسب اندام، درک دیگران، تربیت فرزندان و... شروع به ثبت و پیگیری حداقل یکی از رفتارهای‌تان کنید.

# فصل سوم: عادت‌ها

معلمی فرزانه که همراه یکی از شاگردان‌اش در جنگلی قدم می‌زد، جلوی یک نهال کوچک ایستاد.

معلم، نهال کوچکی را که تازه از زمین روییده بود، نشان داد و به شاگردش گفت: «آن نهال را از زمین بیرون بکش.» پسرک جوان آن را با انگشتان‌اش راحت بیرون کشید. بعد، معلم به نهالی که کمی محکم‌تر به نظر می‌رسید و ارتفاع‌اش تا زانوهای پسرک بود، اشاره کرد و گفت: «حالا این یکی را بیرون بکش.» پسرک با کمی تلاش آن نهال را هم از ریشه بیرون کشید. معلم گفت: «حالا نوبت این یکی‌ست» و با سرش به درختچه‌ی کاملن رشدیافته و سرسبزی که هم قد خود پسرک بود، اشاره کرد. پسرک با تلاش زیاد و با تمام قدرت‌اش و درضمن، استفاده از سنگ و چوب برای اهرم کردن زیر ریشه‌های آن درختچه، بالاخره موفق شد و آن را بیرون کشید.

بعد، معلم گفت: «حالا دوست دارم این یکی را از زمین بیرون بکشی.» پسرک جوان، نگاه معلم‌اش را دنبال کرد و متوجه درخت بلوط تنومند و بسیار بلندی شد که به سختی می‌توانست نوکش را ببیند. از آن‌جایی که تلاش و تقلای زیادش در بیرون کشیدن نهال‌های به مراتب کوچک‌تر قبلی را درک کرده بود، خیلی ساده به معلم‌اش جواب داد: «متاسفم، از پس این یکی برنمی‌آیم.»

معلم گفت: «پسرم، تو همین الان قدرتی را که عادت‌ها روی زندگی‌ات خواهند داشت، نشان دادی! هر چه این عادت‌ها قدیمی‌تر باشند، بزرگ‌تر می‌شوند، ریشه‌های‌شان عمیق‌تر می‌شود و سخت‌تر از ریشه بیرون می‌آیند.

بعضی از آن‌ها خیلی بزرگ می‌شوند و ریشه‌های خیلی عمیقی پیدا می‌کنند طوری که حتا جرات نمی‌کنی برای از بین بردن‌شان تلاش کنی.»

## مخلوقات عادت

ارسطو نوشته است: «ما همانی هستیم که مکرر انجام می‌دهیم.» دیکشنری مریام-وبستر واژه‌ی عادت را این‌گونه تعریف کرده است: «یک رفتار اکتسابی که تقریبن یا کاملن غیرارادی شده است.»

داستان جالبی وجود دارد درباره‌ی مردی که به سرعت و چهارنعل با اسب‌اش می‌تاخت. این‌طور به نظر می‌رسید که جای بسیار مهمی می‌رفت. مردی که کنار جاده ایستاده بود، فریاد زد: «کجا می‌روی؟» مرد اسب‌سوار جواب داد: «نمی‌دانم، از اسب بپرس!» این داستان زندگی خیلی از مردم است؛ آن‌ها سوار بر اسب عادت‌های‌شان می‌تازند، بدون این‌که بدانند کجا می‌روند. وقت آن رسیده است که کنترل افسار را به دست بگیرید و زندگی‌تان را در مسیر رسیدن به جایی قرار دهید که واقعن می‌خواهید آن‌جا بروید.

اگر با استفاده از خلبان خودکار زندگی می‌کنید و اجازه می‌دهید که عادت‌های‌تان شما را اداره کنند، می‌خواهم که دلیل‌اش را بدانید و خودتان را از این دام رها کنید. به هر حال، شما از همراهی من برخوردارید. مطالعات روان‌شناسی نشان داده‌اند که ۹۵درصد از همه‌ی چیزهایی که احساس می‌کنیم، فکر می‌کنیم، انجام می‌دهیم و به آن‌ها دست پیدا می‌کنیم، در نتیجه‌ی یک عادتِ یادگرفته شده است! ما با غرایز متولد شده‌ایم و البته بدون هیچ‌گونه عادتی. ما عادت‌ها را در طول زمان پرورش می‌دهیم. در دوران کودکی، مجموعه‌ای از پاسخ‌های شرطی را یاد می‌گیریم که ما را به عکس‌العمل غیرارادی (بدون فکرکردن) در خیلی از موقعیت‌ها سوق می‌دهند.

در زندگی روزمره‌تان، زندگی‌کردن به صورت خودکار و غیرارادی، خوبی‌های خاص خودش را دارد. اگر مجبور باشید که آگاهانه درباره‌ی هر

یک از گام‌های هر کار معمولی مثل درست‌کردن صبحانه، رساندن بچه‌ها به مدرسه، رفتن به محل کار و... فکر کنید، زندگی‌تان از کار می‌افتد. شما احتمالن دندان‌های‌تان را روزی دو بار و به صورت خودکار مسواک می‌زنید. هیچ بحث فلسفی بزرگی در این کار نیست؛ شما فقط انجام‌اش می‌دهید. شما بلافاصله لحظه‌ای که پشت‌تان صندلی را لمس می‌کند، کمربند ایمنی‌تان را می‌بندید. هیچ فکر بعدی وجود ندارد. عادت‌ها و رویه‌های ما اجازه می‌دهند که کم‌ترین انرژی آگاهانه را برای انجام کارهای روزمره‌مان استفاده کنیم. آن‌ها کمک می‌کنند عاقل باشیم و ما را قادر می‌سازند که خیلی از موقعیت‌ها را از لحاظ منطقی و عقلایی خوب اداره کنیم و از آن‌جایی که مجبور نیستیم درباره‌ی این کارهای معمولی و پیش پا افتاده فکر کنیم، می‌توانیم انرژی ذهنی‌مان را روی افکار و مطالب خلاقانه‌تر و غنی‌تر متمرکز کنیم. عادت‌ها می‌توانند مفید باشند؛ البته تا وقتی که عادت‌های خوبی باشند، به همین سادگی.

اگر تغذیه‌ی سالم و درستی داشته باشید، احتمالن در مورد چیزهایی که می‌خرید و غذاهایی که در رستوران سفارش می‌دهید، عادت‌های سالمی ساخته‌اید. اگر وزن مناسب و اندام خوبی دارید، احتمالن به این خاطر است که منظم ورزش می‌کنید. اگر در شغل فروش، موفق هستید، احتمالن به خاطر عادت‌های آماده‌کردن ذهن و صحبت‌های درونی مثبتی‌ست که شما را قادر می‌سازند در مقابله با نپذیرفتن‌ها، خوش‌بین باقی بمانید.

من تعداد زیادی از معروف‌ترین آدم‌های موفق، بزرگ‌ترین مدیران عامل و هنرپیشگان مشهور را دیده‌ام و با آن‌ها مصاحبه کرده‌ام. می‌توانم به شما بگویم که همه‌ی آن‌ها از یک خصیصه‌ی مشترک برخوردارند؛ همه‌ی آن‌ها عادت‌های خوب دارند. البته معنی‌اش این نیست که عادت‌های بدی نداشته باشند؛ عادت‌های بد دارند ولی تعدادشان زیاد نیست. رویه‌های روزانه‌ی ساخته‌شده بر اساس عادت‌های خوب، همان تفاوتی‌ست که موفق‌ترین‌ها را از دیگران جدا می‌کند. این منطقی نیست؟

طبق صحبت‌های قبلی‌مان، می‌دانید که آدم‌های موفق لزومن باهوش‌تر یا بااستعدادتر از بقیه نیستند، بلکه عادت‌های‌شان آن‌ها را در مسیری قرار می‌دهد که آگاه‌تر، باهوش‌تر، لایق‌تر، آماده‌تر و با مهارت‌های بهتر شوند.

در کودکی، پدرم از لری بِرد به عنوان مثال استفاده می‌کرد تا به من در مورد عادت‌ها آموزش دهد. «لری افسانه‌ای» به عنوان یکی از بزرگ‌ترین بسکتبالیست‌های حرفه‌ای شهرت داشت، ولی دلیل شهرت او استعداد ورزشی فوق‌العاده نبود. هیچ‌کسی لری را در زمین بسکتبال، «برازنده» توصیف نمی‌کرد. با این حال، با وجود استعداد ورزشی محدودش، باعث شد تا تیم بوستون سلتیکز سه بار قهرمان جهان شود و خودش هم لقب یکی از بهترین بسکتبالیست‌های تمام دوران را بگیرد. چگونه توانست؟

این افتخارها به خاطر عادت‌های لری اتفاق افتادند؛ تعهد مداوم او برای تمرین‌کردن و بهترکردن بازی‌اش. لری یکی از بهترین پرتاب آزاد زننده‌های تاریخ NBA بود. از کودکی، عادت‌اش این بود که هر صبح قبل از رفتن به مدرسه، ۵۰۰ پرتاب آزاد تمرین کند. با چنین نظم و تلاشی، لری بیش‌تر استعدادهای خدادادی‌اش را به وجود آورد و تعدادی از بااستعدادترین بازیکن‌ها را در زمین مسابقه شکست داد.

مثل لری بِرد، شما هم می‌توانید پاسخ‌های غیرارادی و ناخودآگاه‌تان را شرطی کنید تا مثل قهرمان‌های حرفه‌ای باشید. این فصل درباره‌ی جبران‌کردن چیزهایی‌ست که در آن‌ها استعداد ندارید؛ آن‌هم با نظم، سخت‌کوشی و عادت‌های خوب. این فصل درباره‌ی تبدیل شدن به مخلوقی از عادت‌های قهرمانانه است.

با تمرین و تکرار کافی، هر رفتاری، چه خوب باشد، چه بد، در طول زمان، غیرارادی می‌شود. یعنی ما خیلی از عادت‌های‌مان را ناخودآگاه کسب می‌کنیم (با الگوگیری از والدین‌مان، پاسخ‌دهی به پیوندهای محیطی و فرهنگی یا خلق مکانیزیم‌های الگوبرداری)، ولی می‌توانیم آگاهانه تصمیم به تغییر آن‌ها بگیریم. از آن‌جایی که هر عادتی را که دارید، یادگرفته‌اید، می‌توانید آن‌هایی را که به سودتان نیستند، از یاد ببرید. آماده‌اید؟

## با فرار از دام خوشنودی آنی شروع کنید

می‌دانیم که با شیرینی خوردن، لاغر نخواهیم شد. می‌دانیم سه ساعت تماشای برنامه‌های شبانه‌ی تلویزیونی مثل برنامه‌ی «رقصیدن با ستاره‌ها» و سریال پلیسی NCIS، باعث می‌شود که سه ساعت وقت کمتر برای خواندن یک کتاب خوب یا گوش‌دادن به یک فایل صوتی فوق‌العاده داشته باشیم. می‌دانیم که صرفن خریدن بهترین کفش‌های پیاده‌روی، ما را برای دوی ماراتن آماده نمی‌کند. ما موجوداتی منطقی هستیم؛ حداقل این چیزی‌ست که به خودمان می‌گوییم. پس چرا به طرزی غیرمنطقی اسیر خیلی از عادت‌های بد هستیم؟ دلیل‌اش این است که نیاز ما به داشتنِ خوشنودی آنی، می‌تواند ما را به انفعالی‌ترین و بی‌فکرترین موجود جهان تبدیل کند.

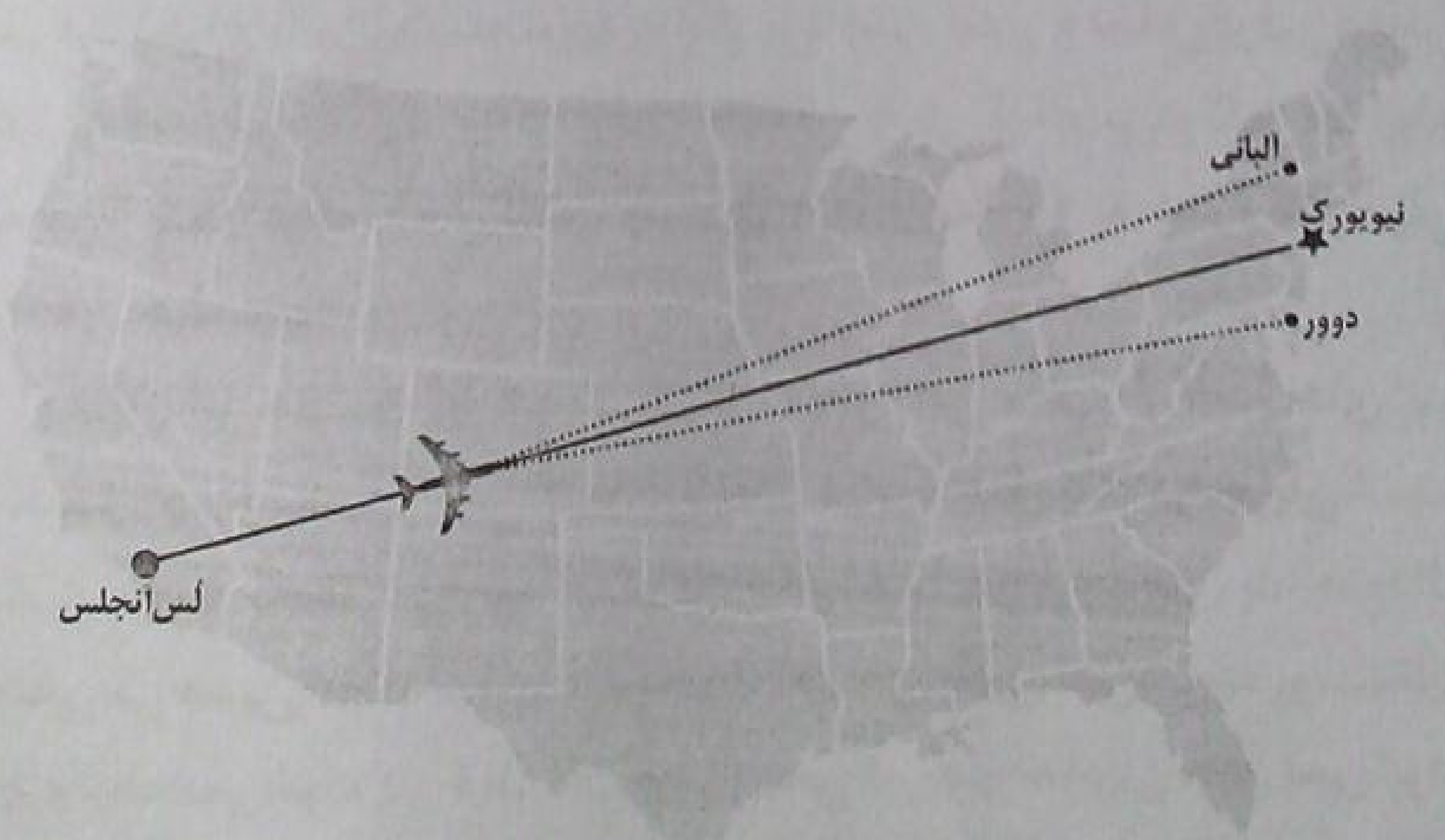
اگر یک گاز از یک ساندویچ بزرگ بزنید و بلافاصله به خاطر یک حمله‌ی قلبی قفسه‌ی سینه‌تان را بگیرید و روی زمین بیفتید، امکان ندارد که برای گاز دوم اقدام کنید. اگر پُک بعدی‌تان از سیگار، باعث شود که صورت‌تان مثل صورت یک پیرمرد ۸۵ ساله شود، احتمالن دیگر پُک بعدی را به سیگار نمی‌زنید. اگر موفق نشوید دهمین تماس امروز را بگیرید و ناگهان به سرعت اخراج یا ورشکسته شوید، دیگر برداشتن تلفن و تماس‌گرفتن واقعن غیرعاقلانه خواهد بود و اگر اولین چنگال پر از کیک بی‌درنگ ۵۰ پوند به وزن شما اضافه کند، گفتن جمله‌ی «نه، متشکرم» به دسر، کار خیلی راحتی خواهد بود.

مشکل این‌جاست که نتیجه یا خوشنودی آنی ناشی از عادت‌های بد، اغلب از چیزی که در ذهن شما درباره‌ی عواقب بلندمدت در جریان است، بسیار مهم‌تر به نظر می‌رسد. در واقع، انگار افراط در عادت‌های بد، هیچ اثر منفی در همین لحظه ندارد. شما دچار حمله‌ی قلبی نمی‌شوید، پوست‌تان چروکیده نمی‌شود، در خطر اخراج قرار نمی‌گیرید و اندام‌تان چاق نمی‌شود. ولی معنی‌اش این نیست که اثر مرکب را فعال نکرده‌اید.

وقت آن است که بیدار شوید و درک کنید عادت‌هایی که در آن‌ها افراط می‌کنید، می‌توانند زندگی‌تان را به فاجعه‌ای مکرر تبدیل کنند. ناچیزترین

اصلاحات در رویه‌های روزمره‌تان می‌توانند نتایج را به شکل چشمگیری در زندگی‌تان عوض کنند. باز هم من درباره‌ی تغییرهای بزرگ یا اوراق‌کردن کامل شخصیت، خصوصیات و زندگی‌تان صحبت نمی‌کنم. اصلاحات بسیار کوچک و به‌ظاهر بی‌اهمیت می‌توانند در هر چیزی تغییرات اساسی به وجود آورند.

بهترین چیزی که برای شفاف‌ساختن قدرت اصلاحات کوچک می‌توانم مثال بزنم این است که هواپیمایی را تصور کنید که از لُس‌آنجلس عازم نیویورک است. اگر نوک هواپیما فقط یک درصد از مسیر اصلی منحرف شود، وقتی هواپیما از باند فرودگاه لُس‌آنجلس بلند می‌شود، تقریبن یک خطای نامشهود است، ولی درنهایت منجر به حدود ۱۵۰ مایل انحراف از هدف اصلی خواهد شد و هواپیما جای نیویورک به آلبانی یا دووِر خواهد رسید. این در مورد عادت‌های شما هم اتفاق می‌افتد. یک عادت بد که در همین لحظه خیلی بزرگ به نظر نمی‌رسد، سرانجام ممکن است شما را مایل‌ها از مسیرتان به سوی هدف‌ها و آن زندگی که آرزوی‌اش را دارید، دور کند. شکل(۶) را ببینید.




شکل(۶): قدرت اصلاحات کوچک: تغییری یک درصدی در مسیر اصلی، منجر به ۱۵۰ مایل انحراف از مسیر می‌شود.

بیش‌تر مردم زندگی‌شان را می‌گذرانند، بدون این‌که انرژی آگاهانه‌ی زیادی بگذارند روی کشف آن‌چه می‌خواهند و آن‌چه لازم است انجام دهند تا خودشان را به آن‌جا برسانند. می‌خواهم به شما نشان دهم چگونه اشتیاق‌تان را شعله‌ور کنید و کمک‌تان کنم تا قدرت خلاقانه‌ی غیر قابل توقف‌تان را در مسیر آرزوها و رویاهای قلبی‌تان به کار گیرید. ریشه‌کن‌کردن عادت‌های بدی که مثل درخت بلوطی تنومند رشد کرده‌اند، دشوار و پُردردسر خواهد بود. برای انجام این کار، به چیزی بزرگ‌تر از حتا باپشتکارترین اراده‌ها نیاز خواهید داشت. نیروی اراده، به تنهایی نمی‌تواند آن را ریشه‌کن کند.

**جادوی‌تان را پیدا کنید؛ نیروی چرای‌تان را**

تصور این‌که برای تغییر عادت‌های‌تان فقط به اراده احتیاج دارید، مثل این است که برای دور نگه‌داشتن یک خرس خاکستری گرسنه از زنبیل پیک‌نیک‌تان یک دستمال سفره روی آن بگذارید. برای جنگیدن با خرسِ عادت‌های بدتان، وسیله‌ی قدرتمندتری می‌خواهید.

وقتی در سخت‌کوشی برای رسیدن به هدف‌های‌تان به مشکل می‌خورید، معمولن باور می‌کنید که اراده‌ی لازم را ندارید. من با این موضوع مخالف‌ام. این که انتخاب کنیم موفق باشیم، کافی نیست. چه چیزی شما را در انتخاب‌های مثبت جدیدی که لازم است داشته باشید، پایدار و استوار می‌کند؟ چه چیزی شما را از عقب‌نشینی کردن به عادت‌های بد و بدون‌فکرتان متوقف خواهد کرد؟ چه چیزی این دفعه را از همه‌ی دفعه‌های قبلی که تلاش کردید و شکست خوردید، متفاوت خواهد کرد؟ به محض این‌که ذره‌ای احساس ناراحتی کردید، وسوسه می‌شوید که به رویه‌ی قدیمی و راحت‌تان برگردید.

شما قبلن نیروی اراده را امتحان کردید و شکست خوردید. شما اراده‌تان را به کار گرفتید و آن عادت‌ها را برای مدتی رها کردید. دفعه‌ی قبل، فکر می‌کردید کل اضافه‌وزن‌تان را از بین خواهید برد. تصور می‌کردید که

پارسال، از پسِ همه‌ی آن تماس‌های فروش برخواهید آمد. لطفن تمام کنید این دیوانگی را و کاری متفاوت انجام دهید. در این صورت است که می‌توانید نتایج متفاوت و بهتری به دست آورید.

نیروی اراده را فراموش کنید. حالا وقت استفاده از نیروی چرایِ‌تان است. انتخاب‌های شما فقط زمانی معنی پیدا می‌کنند که آن‌ها را به آرزوها و رویاهای‌تان ربط دهید. عاقلانه‌ترین و برانگیزاننده‌ترین انتخاب‌ها آن‌هایی هستند که منطبق بر اهداف، خودِ درونی و ارزش‌های والای‌تان باشند. شما باید چیزی را بخواهید که بدانید چرا آن را می‌خواهید، وگرنه خیلی زود تسلیم می‌شوید.

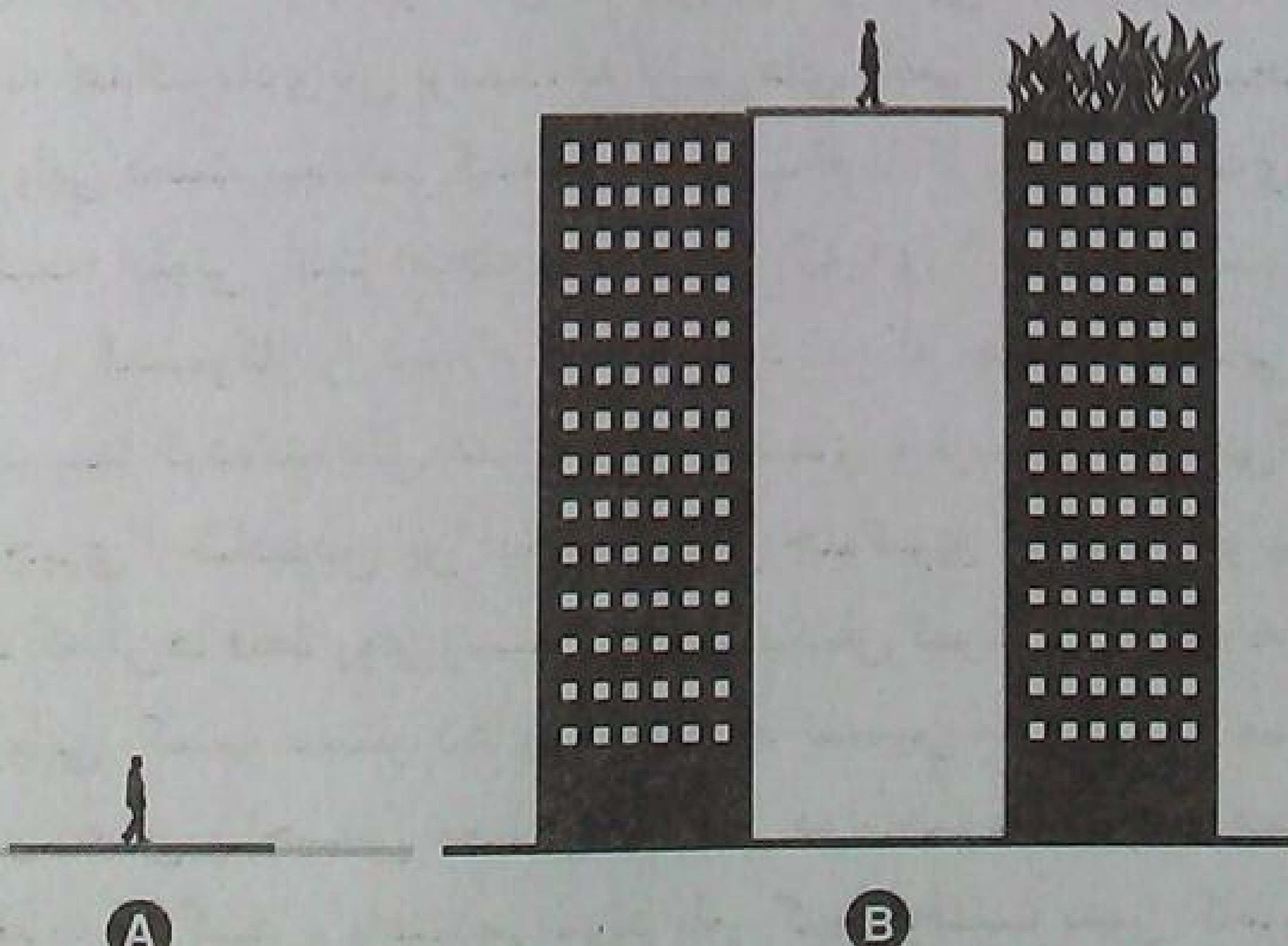
چرای شما چیست؟ اگر می‌خواهید پیشرفتی قابل‌توجه در زندگی‌تان به وجود آورید، باید یک دلیل داشته باشید و برای این‌که خودتان را مجبور کنید که بخواهید تغییراتی ضروری به وجود آورید، چرای شما باید چیزی باشد که شما را به صورتی خارق‌العاده به هیجان آورد و برانگیزاند. باید برای سال‌های متمادی بخواهید که بلند شوید و تلاش کنید و تلاش کنید و تلاش کنید! بنابراین، چه چیزی‌ست که بیش‌تر از همه شما را به حرکت در می‌آورد؟ شناسایی چرای‌تان بسیار مهم و حیاتی‌ست. این چیزی‌ست که شما را به هیجان می‌آورد و همانی‌ست که مشتعل‌کننده‌ی اشتیاق، سرچشمه‌ی جدیت و سوخت مداومت و پافشاری‌تان است. این موضوع خیلی مهم است و من آن را هسته‌ی اصلی اولین کتاب‌ام قرار دادم؛ کتاب «بهترین سال عمرتان را رقم بزنید: فرمولی اثبات‌شده برای رسیدن به اهداف بزرگ». شما باید چرای‌تان را بدانید.

## چرا انجام هر کاری ممکن است

نیروی چرای شما همان چیزی‌ست که باعث می‌شود بتوانید به کارهایی خسته‌کننده، پیش‌پاافتاده و پُرزحمت بچسبید. همه‌ی چگونه‌ها بی‌معنی خواهند بود اگر چراهای شما به اندازه‌ی کافی قدرتمند باشند. تا وقتی آرزوها و انگیزه‌های‌تان را درست انتخاب نکنید، هر راه جدیدی را که

برای بهترکردن زندگی‌تان جست‌وجو می‌کنید، رها خواهید کرد. اگر نیروی چرای‌تان -آرزوهای‌تان- به اندازه‌ی کافی قدرتمند نباشد و ثبات تعهدتان به اندازه‌ی کافی قوی نباشد، شما هم مثل همان آدم‌هایی می‌شوید که اول سال برای سال پیش رو نیت انجام کار خاصی می‌کنند ولی خیلی‌زود تسلیم می‌شوند و برمی‌گردند به بی‌خیالی و بی‌توجهی در انتخاب‌های بد. اجازه دهید این موضوع را با یک مثال برای‌تان روشن‌تر کنم:

اگر تخته‌ای به عرض ۲۵سانتی‌متر و طول ۳متر را روی زمین می‌گذاشتم و می‌گفتم: «اگر از روی این تخته عبور کنید، ۲۰ دلار به شما می‌دهم»، آیا این کار را می‌کردید؟ این یک کار ساده و پولی بی‌دردسر است. چه می‌شود اگر همان تخته را بردارم و با آن پلی بین دو ساختمان ۱۰۰ طبقه بسازم؟ دیگر ۲۰ دلار برای عبور از روی تخته‌ی ۳متری کافی نیست و حتا این کار، ممکن هم به نظر نمی‌رسد، درست است؟ احتمالن به من نگاه می‌کردید و می‌گفتید: «نه، به هیچ وجه.» شکل(۷) را ببینید.




شکل(۷): آیا نیروی چرای‌تان به اندازه‌ی کافی قدرتمند است؟

با این حال، اگر فرزندتان در ساختمان مقابل بود و ساختمان هم آتش گرفته بود، آیا برای نجات او، از روی تخته می‌گذشتید؟ فوری و بدون هیچ سوالی این کار را می‌کردید؛ چه ۲۰ دلار در میان باشد، چه نباشد.

چرا بار اول که از شما خواستم از روی تخته‌ای که در ارتفاع قرارگرفته است بگذرید، گفتید امکان ندارد، ولی بار دوم برای انجام‌اش تردید نکردید؟ مگر ریسک‌ها و خطرها همان نیستند؟ پس چه تغییر کرد؟ چرای شما؛ دلیل شما برای خواستنِ انجام آن کار. فهمیدید؟ وقتی دلیل‌تان به اندازه‌ی کافی بزرگ باشد، تقریبن هر کاری حاضرید انجام دهید.

برای این‌که نیروی بالقوه‌ی خلاقیت و نیروی محرکه‌ی درونی‌تان را درست فعال کنید، باید فراتر از انگیزه‌ها و اهداف مادی و پولی را ببینید. البته معنی‌اش این نیست که آن محرک‌ها، بد هستند، نه، در حقیقت آن‌ها محرک‌هایی فوق‌العاده هستند. من متخصص اشیای زیبا هستم، اما چیزهای مادی نمی‌توانند واقعن قلب، روح و جرات‌تان را برای مبارزه به کار بگیرند. آن اشتیاق باید از جایی عمیق‌تر بیاید. حتا اگر به اهداف مادی‌تان برسید، به ارزش‌های واقعی یعنی خوشبختی و کامروایی دست پیدا نمی‌کنید. در مصاحبه‌ام با کارشناس درجه‌ی یک موفقیت؛ آنتونی رابینز (مجله‌ی موفقیت، ژانویه‌ی ۲۰۰۹) او گفت: «من بزرگان کسب‌وکار را دیده‌ام که با وجود این‌که به اهداف نهایی‌شان دست پیدا کرده‌اند، ولی هنوز هم در ناامیدی و ترس زندگی می‌کنند. چه چیزی از شادبودن این آدم‌های موفق جلوگیری می‌کند؟ جواب این است که آن‌ها فقط روی رسیدن به اهداف‌شان تمرکز کرده‌اند، نه روی کامروایی. کسب دستاوردهای فوق‌العاده تضمین نمی‌کند به مسرت، شادی، عشق و احساس معنا برسید. این دو مجموعه مهارت، همدیگر را تغذیه می‌کنند و باعث می‌شوند باور کنم موفقیت بدون کامروایی، شکست است.»

خیلی خوب این موضوع را گفته است. به همین خاطر، فقط کافی نیست تا انتخاب کنید که موفق باشید. باید عمیق‌تر از آن کاوش کنید تا انگیزه‌ی اصلی‌تان را پیدا کنید و قدرت‌های نهفته‌تان را فعال کنید؛ همان نیروی چرای‌تان را.

**انگیزه‌ی اصلی**

نقطه‌ی دسترسی به نیروی چرای‌تان، از طریق ارزش‌های اصلی و درونی شماست؛ که هم تعریف می‌کنند چه کسی هستید و هم این‌که چه می‌خواهید. ارزش‌های اصلی شما مثل قطب‌نمای درونی، برج مراقبت و جی‌پی‌اس شخصی شما هستند و شبیه فیلتری عمل می‌کنند که از طریق آن‌ها تمامی نیازها، خواسته‌ها و وسوسه‌های زندگی‌تان را اداره می‌کنید و مطمئن می‌شوید که شما را به مقصد مورد نظرتان راهنمایی می‌کنند. تعیین و مشخص‌کردن کامل ارزش‌های اصلی، یکی از مهم‌ترین قدم‌ها در هدایت زندگی‌تان به والاترین چشم‌اندازهای‌تان است.

اگر قبل از این، ارزش‌های‌تان را به طور واضح و روشن تعیین نکرده باشید، ممکن است خودتان را در حال انتخاب‌هایی ببینید که با آن‌چه می‌خواهید، در تضادند. اگر صداقت برای شما موضوع بسیار مهمی باشد، ولی با آدم‌های دروغگو مراوده داشته باشید، این یک تضاد است. وقتی کارهای‌تان در تضاد با ارزش‌های‌تان باشند، سرانجام دچار ناراحتی و افسردگی می‌شوید. در حقیقت، روان‌شناسان می‌گویند هیچ چیزی بیش‌تر از این‌که اعمال و رفتارمان با ارزش‌های‌مان همخوانی نداشته باشند، استرس ایجاد نمی‌کند.

**برای تشخیص و تعیین ارزش‌های اصلی‌تان، می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی ارزیابی ارزش‌های اصلی در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.**

درضمن، تعیین ارزش‌های اصلی کمک می‌کند زندگی‌تان را ساده‌تر و کارآمدتر کنید. وقتی از

ارزش‌های اصلی‌تان کاملن خبر دارید، تصمیم‌گیری هم راحت‌تر است. هر وقت با یک انتخاب روبه‌رو می‌شوید از خودتان بپرسید: «آیا این انتخاب با ارزش‌های اصلی من همخوانی دارد؟» اگر داشت، انجام‌اش دهید و اگر نداشت، انجام ندهید و بروید و پشت سرتان را هم نگاه نکنید. در این صورت تمام نگرانی‌ها و تردیدهای‌تان از بین می‌روند.

**میدان نبردتان را پیدا کنید**

مردم، هم با چیزهایی که می‌خواهند داشته باشند تهییج می‌شوند و هم با چیزهایی که نمی‌خواهند. عشق یک نیروی برانگیزاننده‌ی خیلی قدرتمند است، ولی نفرت هم دقیقن همین‌طور است. برخلاف نظر عموم جامعه، نفرت‌داشتن هم می‌تواند خوب باشد؛ مثل نفرت از بیماری، نفرت از بی‌عدالتی، نفرت از جهل، نفرت از خودبرتربینی و چیزهایی از این قبیل. بعضی‌وقت‌ها شناخت دشمن، آتش درون شما را شعله‌ور می‌کند. بعضی از بزرگ‌ترین انگیزه‌ها، تصمیم‌ها و پایداری‌های سرسختانه‌ی من مربوط به زمان‌هایی بوده‌اند که دشمنی برای مبارزه‌کردن داشته‌ام. در تاریخ، بیش‌تر داستان‌های تحول‌گونه و انقلاب‌های سیاسی در نتیجه‌ی مبارزه با یک دشمن شکل گرفته‌اند؛ داوود و جالوت، آمریکا و بریتانیا، راکی و آپولو کرید، لانس آرمسترانگ و سرطان، اپل و مایکروسافت. می‌توانم بازهم ادامه دهم، ولی فکر می‌کنم متوجه منظورم شده باشید.

دشمنان به ما دلیلی برای به پا خواستن با شجاعت و شهامت می‌دهند. نیاز به مبارزه؛ مهارت‌ها، شخصیت و اراده‌ی شما را به چالش می‌کشد. شما را مجبور می‌کند به ارزیابی و به کار انداختن استعدادها و توانایی‌های‌تان. بدون وجود یک مبارزه‌ی برانگیزاننده، ممکن است چاق و تنبل شویم و قدرت و هدف‌مان را از دست بدهیم.

بعضی از مراجعان من از این موضوع نگرانند که نیروی چرای آن‌ها از اهدافی ناشی می‌شود که خیلی والا نیستند. آن‌ها احساس گناه می‌کنند از این‌که خواسته‌اند ثابت کنند آدم‌هایی که پشت سرشان

حرف می‌زنند، اشتباه می‌کنند. یا روی کسی را کم کنند که گفته است او توان انجام هیچ‌کاری را ندارد. یا شکست‌دادن یک رقیب یا این‌که سرانجام از خواهر یا برادری که همیشه آن‌ها را تحت سیطره‌ی خود داشته است، بهتر عمل کنند. ولی واقعن مهم نیست که انگیزه‌تان چه باشد، البته تا وقتی انگیزه‌تان قانونی و اخلاقی‌ست. شما مجبور نیستید انگیزه‌های بشردوستانه‌ی بزرگی داشته باشید. مهم این است که کاملن احساس برانگیختگی کنید. بعضی‌وقت‌ها آن انگیزه می‌تواند به شما کمک کند تا از یک احساس یا تجربه‌ی منفی قدرتمند، برای ایجاد یک پایان قدرتمندتر و موفق‌تر استفاده کنید.

این موضوع درباره‌ی پیت کارول که یکی از مشهورترین مربیان راگبی تاریخ است، اتفاق افتاده. وقتی در شماره‌ی سپتامبر سال ۲۰۰۸ مجله‌ی موفقیت با کارول مصاحبه کردیم، او انگیزه‌ی اولیه‌ی خودش را این‌طور توضیح داد: «در کودکی، جثه‌ی کوچکی داشتم و بنابراین نمی‌توانستم کارهای زیادی انجام دهم. چند سال طول کشید تا به جایی رسیدم که بتوانم با دیگران رقابت کنم. تمام آن دوران با این واقعیت زندگی می‌کردم که من خیلی بهتر از این‌ها هستم و لازم است برای اثبات آن بجنگم. کمی ناراحت بودم چون می‌دانستم که می‌توانم آدم خاصی باشم.»

نیاز کارول به جنگیدن، بالاخره بزرگی و مهارت‌های او را نمایان کرد.

در شماره‌ی مارس ۲۰۱۰ مجله‌ی موفقیت، مصاحبه‌ای را با بازیگر بزرگ، آنتونی هاپکینز انجام دادیم. حیرت کردم وقتی فهمیدم استعداد و اراده‌ی فوق‌العاده‌ی او، از عصبانیت و خشم شکفته شده بود. هاپکینز اعتراف کرد دانش‌آموز بدی بوده و خوانش‌پریشی و اختلال کمبودتوجه-بیش‌فعالی داشته است، آن‌هم در زمانی که علم روان‌شناسی از وجود چنین بیماری‌هایی بی‌خبر بود. به او لقب «کودک مشکل‌آفرین» داده بودند.

هاپکینز گفت: «من منشا نگرانی‌های والدین‌ام بودم. به نظر می‌رسید

هیچ آینده‌ی روشنی در انتظارم نیست چون تحصیل و آموزش موضوعات مهمی بودند، ولی انگار من توانایی درک چیزهایی را که به من آموزش داده می‌شد، نداشتم. بچه‌های فامیل، همه باهوش بودند، ولی من احساس رنجش و خشم می‌کردم و فکر می‌کردم از طرف کُل جامعه طرد می‌شوم و به همین خاطر، خیلی غمگین و افسرده بودم.»

هاپکینز، عصبانیت‌اش را مهار کرد. اول، آن عصبانیت، او را به مبارزه برای رسیدن به موفقیت در عرصه‌هایی خارج از علم و ورزش سوق داد. فهمید که اندک استعدادی در بازیگری دارد. بنابراین، از خشم‌اش به خاطر برچسب‌های تحقیرآمیزی که به او داده شده بود، به عنوان سوختی برای تعهدش به حرفه‌ی بازیگری استفاده کرد. امروز هاپکینز به عنوان یکی از بزرگ‌ترین بازیگران سینما شناخته می‌شود. درنتیجه‌ی شهرت و ثروتی که به دست آورده، توانسته است به آدم‌های بی‌شماری که زیر آزار مداوم بوده‌اند، کمک کند و علاوه بر این از کارهای زیست‌محیطی بسیار مهمی حمایت کند. با وجود این‌که انگیزه‌ی او در ابتدای کار به خاطر اهداف باشکوه و والا نبود، ولی به طور مشخص، مبارزه‌اش ارزشمند بود.

همه‌ی ما می‌توانیم انتخاب‌هایی قدرتمندانه داشته باشیم. همه‌ی ما می‌توانیم با انتقاد نکردن از شانس، تقدیر یا هرکس دیگری برای نتایج‌مان، کنترل را به دست گیریم. این در توانایی ماست که باعث تغییر هرچیزی شویم. جای این‌که اجازه دهیم تجارب دردناک گذشته انرژی‌مان را تحلیل ببرند و موفقیت‌مان را تخریب کنند، می‌توانیم از آن‌ها برای تامین سوختی استفاده کنیم که برای ایجاد تغییرات مثبت و سازنده می‌خواهیم.

### اهداف

همان‌طور که قبلن گفتم، اثر مرکب همیشه فعال است و همیشه شما را به جایی خواهد برد. ولی سوال این است که به کجا؟ شما می‌توانید

این نیروی بی‌پایان را مهار کنید و باعث شوید که شما را به ماورای آرزوهای‌تان ببرد. ولی باید بدانید کجا می‌خواهید بروید و در آرزوی چه اهداف، رویاها و مقاصدی هستید.

وقتی در مراسم خاکسپاری مربی دیگرم «پل جی مایر» بودم، توانگری و تنوع زندگی‌اش را به یاد آوردم. به اندازه‌ی ده نفر، موفقیت کسب کرد، تجربه به دست آورد و به دیگران کمک کرد. آگاهی از فوت او باعث شد که من تعداد و اندازه‌ی اهدافی را که برای خودم در نظر گرفته بودم، دوباره ارزیابی کنم. اگر پل این‌جا بود، به ما می‌گفت: «اگر به آن پیشرفتی که هم خواهان‌اش هستید و هم توانایی‌اش را دارید، دست پیدا نکرده‌اید، فقط به این خاطر است که اهداف‌تان را به روشنی تعریف نکرده‌اید.» یکی از به یاد ماندنی‌ترین جملات او که اهمیت اهداف را به ما یادآوری می‌کند، این است: «هر آن‌چه را که شما به وضوح تصور می‌کنید، مشتاقانه آرزو می‌کنید، خالصانه به آن اعتقاد دارید و با شور و شوق براساس آن عمل می‌کنید... به‌ناچار باید اتفاق بیفتد.»

**برای کشف و تعیین بخش‌هایی که ممکن است در آن‌ها نیاز به تنظیم یا اضافه‌کردن اهداف‌تان داشته باشید، می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی ارزیابی زندگی در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.**

یکی از مهارت‌هایی که بیش‌ترین سهم را در ایجاد فراوانی در زندگی من داشته، این است که چگونه به صورتی اثربخش اهدافی را تعیین و به آن‌ها دست پیدا کنم. وقتی قدرت خلاقیت‌تان را روی یک هدف به خوبی تعریف شده، سازماندهی و متمرکز می‌کنید، چیزی تقریبن جادویی اتفاق می‌افتد. این موضوع را به کَرات دیده‌ام: موفق‌ترین آدم‌های دنیا به این دلیل به موفقیت رسیده‌اند که چشم‌اندازشان را ترسیم کرده‌اند. شخصی که هدف و انگیزه‌ای شفاف، الزام‌آور، برانگیزاننده و سوزان دارد، حتا کسانی را که جزو بهترین‌ها هستند، همیشه شکست خواهد داد.

**تعیین اهداف، چگونه عمل می‌کند: معمای «راز» آشکار می‌شود**

شما فقط چیزهایی را می‌بینید، تجربه می‌کنید و به دست می‌آورید که در جست‌وجوی‌شان هستید. اگر ندانید دنبال چه هستید، مطمئن باشید به آن نمی‌رسید. ما به طور ذاتی مخلوقاتی جست‌وجوکننده‌ی هدف هستیم. مغز ما همیشه در تلاش است تا جهان بیرونی را با آن‌چه که در جهان درونی‌مان می‌بینیم و انتظار داریم، تطبیق دهد. بنابراین، وقتی به مغزتان دستور می‌دهید در جست‌وجوی چیزهایی باشد که خواهان‌شان هستید، شروع به دیدن آن‌ها می‌کنید. در واقع، مقصود آرزوهای شما احتمالن همیشه در اطراف‌تان وجود داشته، اما ذهن و چشمان‌تان برای دیدن آن باز نبوده است.

این همان شیوه‌ای‌ست که قانون جاذبه طبق آن عمل می‌کند. قانون جاذبه، یک جادوی مرموز درونی که به نظر می‌رسد، نیست، بلکه بسیار ساده‌تر و عملی‌تر از آن است.

ما هر روز با میلیاردها محرک حسی (سمعی، بصری و فیزیکی) از اطلاعات بمباران می‌شویم. برای این‌که خودمان را از دیوانه‌شدن حفظ کنیم، ۹۹/۹درصد از آن‌ها را نادیده می‌گیریم و فقط آن‌هایی را واقعن می‌بینیم، می‌شنویم و تجربه می‌کنیم که ذهن‌مان روی آن‌ها تمرکز می‌کند. به همین خاطر است که وقتی به چیزی «فکر» می‌کنید، به نظر می‌رسد آن را به طور معجزه‌آسایی به زندگی‌تان فرامی‌خوانید. در واقع، شما الان فقط چیزی را می‌بینید که از قبل در آن‌جا وجود داشته است. شما واقعن آن را به زندگی‌تان جذب می‌کنید. آن‌ها از قبل در آن‌جا و در دسترس شما بوده‌اند و شما فقط افکارتان را متمرکز کردید و ذهن‌تان را برای دیدن آن‌ها هدایت کردید.

درست است؟ این موضوع اصلن اسرارآمیز و مبهم نیست؛ در واقع، کاملن منطقی‌ست. حالا، با این درک جدید، هر چیزی که ذهن‌تان به آن فکر می‌کند و همه‌ی فکرهای اتفاقی در میان آن ۹۹/۹درصد فضای باقی‌مانده، همانی‌ست که ذهن‌تان روی آن تمرکز خواهد کرد.

این یک مثال پیش پا افتاده است (چون خیلی بدیهی و درست است!): موقع خرید یک ماشین جدید، ناگهان آن مدل را همه‌جا می‌بینید، درست است؟ به نظر می‌رسد که هزاران دستگاه از آن در خیابان‌ها تردد می‌کنند؛ در حالی که دیروز آن‌جا نبودند. ولی آیا این موضوع واقعیت دارد؟ البته که نه. آن‌ها در تمام مدت همان‌جا بودند، ولی شما به آن‌ها توجه نمی‌کردید. بنابراین، آن‌ها واقعن برای شما وجود نداشتند، تا وقتی توجه‌تان را به آن‌ها معطوف کردید.

وقتی اهداف‌تان را تعیین می‌کنید، چیزی جدید را برای جست‌وجو و تمرکز به مغزتان می‌دهید. این موضوع شبیه این است که به ذهن‌تان چشم‌های جدیدی می‌دهید تا از طریق آن‌ها همه‌ی مردم، رویدادها، مکالمات، منابع، ایده‌ها و خلاقیتی که شما را احاطه کرده است، ببیند. با این دید جدید (برنامه‌ی درونی) ذهن‌تان شروع می‌کند به تطبیق‌دادن محیط خارج با آن چیزی که از درون خیلی خواهان‌اش هستید؛ یعنی هدف‌تان. به همین سادگی‌ست. بعد از این‌که آشکارا هدف‌تان را تعیین کردید، در این‌که چگونه جهان را تجربه می‌کنید و ایده‌ها، فرصت‌ها و دیگران را به زندگی‌تان فرا می‌خوانید، تفاوتی عمیق به وجود می‌آید.

در یکی از مصاحبه‌های‌ام با برایان تریسی، او این موضوع را این‌طور توضیح داد: «انسان‌های موفق، اهداف خیلی صریح و شفافی دارند. آن‌ها می‌دانند کیستند و دنبال چیستند. آن‌ها اهداف‌شان را می‌نویسند و برای به دست آوردن‌شان برنامه‌ریزی می‌کنند. آدم‌های ناموفق، اهداف‌شان را مثل تیله‌ای که در یک قوطی سرگردان است، در سرشان حمل می‌کنند؛ ما می‌گوییم هدفی که روی کاغذ نوشته نشده است، صرفن یک خیال محض است. همه، خیال‌هایی در سر دارند؛ ولی آن خیال‌ها مثل فشنگ‌هایی بدون باروت هستند. بدون هدف‌های مکتوب، آدم‌ها تیرشان به سنگ می‌خورد و همین موضوع، نقطه‌ی شروع برای رسیدن به اهداف‌تان است.»

پیشنهاد می‌کنم همین امروز وقت بگذارید و فهرستی از مهم‌ترین

اهداف‌تان را بنویسید. توصیه می‌کنم در همه‌ی جنبه‌های زندگی‌تان و نه فقط جنبه‌ی کسب‌وکار یا مالی، اهدافی را در نظر بگیرید. از تمرکزکردن روی فقط یکی از جنبه‌های زندگی‌تان طوری که دیگر جنبه‌ها را نادیده بگیرید، برحذر باشید، چون بهای سنگینی را برای این کار خواهید پرداخت. به سمت موفقیت کامل در تمام جنبه‌های زندگی قدم بردارید و به تعادل در آن جنبه‌های زندگی برسید که برای‌تان مهم هستند؛ جنبه‌هایی مثل: کسب‌وکار، مسائل مالی، سلامتی، رفاه و خوشبختی، معنویت، خانواده و روابط خانوادگی و شیوه‌ی زندگی.

**برای کمک‌گرفتن در تعیین اهداف مشخص و معنی‌دار، می‌توانید به پرسش‌نامه‌ی تعیین اهداف در بخش ضمیمه‌ها مراجعه کنید.**

### به چه کسی تبدیل خواهید شد

خیلی از آدم‌ها، وقتی دنبال رسیدن به اهداف جدید هستند، می‌پرسند: «خیلی خب، من هدف‌ام را پیدا کردم، حالا برای این‌که به آن برسم، باید چه کارهایی انجام دهم؟» این سوال بدی نیست، ولی اولین سوالی نیست که باید به آن جواب داده شود. سوالی که باید از خودمان بپرسیم این است که: «باید به چه کسی تبدیل شوم؟» احتمالن آدم‌هایی را می‌شناسید که به نظر می‌رسد همه‌ی کارهای درست را انجام می‌دهند، ولی هنوز هم نتایجی را که دنبال‌اش هستند، به دست نیاورده‌اند؛ درست است؟ چرا؟ یکی از چیزهایی که جیم ران به من یاد داد این بود که: «اگر بزرگ‌تر می‌خواهید، باید انسان بزرگ‌تری شوید. موفقیت چیزی نیست که تعقیب‌اش کنید. چیزی که تعقیب‌اش می‌کنید، از شما فرار می‌کند؛ مثل تلاش برای تعقیب پروانه‌ها. موفقیت چیزی‌ست که آن را جذب می‌کنید؛ آن هم با شخصی که به آن تبدیل می‌شوید.»

وقتی این فلسفه را درک کردم، در زندگی و پیشرفت شخصی‌ام تحولی اساسی اتفاق افتاد. وقتی مجرد بودم و می‌خواستم همسر دلخواه‌ام

را پیدا کنم، فهرستی از ویژگی‌ها و خصوصیت‌هایی که می‌خواستم همسر ایده‌آل‌ام داشته باشد، روی کاغذ نوشتم. بیش از ۴۰ صفحه را به توصیف او با جزییاتی دقیق و تفصیلی اختصاص دادم؛ شخصیت، منش، ویژگی‌های اصلی، نگرش‌ها و فلسفه‌های‌اش نسبت به زندگی، خانواده، فرهنگ، ترکیب اندامی و حتا بافت موهای‌اش. مفصل نوشتم که زندگی‌مان به چه صورتی خواهد بود و چه کارهایی را با هم انجام خواهیم داد. بعد، از خودم پرسیدم: «باید چه کار کنم تا چنین دختری را پیدا کنم؟» ممکن بود هنوز هم مثل تعقیب آن پروانه عمل کنم. در عوض، به آن فهرست نگاه کردم و به فکر فرو رفتم که آیا خودم همان ویژگی‌ها را دارم یا نه. آیا هر مشخصه‌ای را که انتظار دارم همسرم داشته باشد، خودم دارم؟ از خودم پرسیدم: «چنین زنی، دنبال چه مردی خواهد بود؟ باید چگونه باشم تا برای چنین زنی جذاب به نظر برسم؟»

حدود ۴۰ صفحه را هم به توصیف همه‌ی ویژگی‌ها، مشخصه‌ها، رفتارها، نگرش‌ها و خصوصیاتی که لازم بود خودم داشته باشم، اختصاص دادم. بعد، تمام تلاش‌ام را کردم تا به آن ویژگی‌ها برسم و چنان شخصیتی بشوم. حدس می‌زنید چه شد؟ جواب داد! انگار او از نوشته‌های آن کاغذ جان گرفت و مقابل‌ام ظاهر شد. همسرم جورجیا، دقیقن همان چیزی‌ست که من برای خودم توصیف کرده و در جست‌وجوی‌اش بودم؛ حتا در کوچک‌ترین جزییات. راه‌اش این بود که باید برای خودم روشن می‌کردم که باید به چه کسی تبدیل شوم تا زنی با خصوصیات او را جذب کنم و بعد، تلاش کنم تا به آن برسم.

**برای تعیین عادت‌های بد و عادت‌های جدید ضروری برای تبدیل‌شدن و دستیابی به آن‌چه که می‌خواهید، به پرسش‌نامه‌ی ارزیابی عادت‌ها در بخش ضمیمه‌ها مراجعه کنید.**

### بهبود خودتان

بسیار خب، بیایید فرایند رسیدن به هدف‌هایی را که برای‌شان مصمم هستید، ترسیم کنیم. این

فرایند، فرایند انجام دادن و در بعضی موارد، فرایند انجام ندادن است.

مانعی که بین شما و هدف‌تان قرار دارد، رفتار شماست. آیا لازم است انجام دادن کاری را متوقف کنید تا اثر مرکب، شما را به یک مارپیچ رو به پایین نبرد؟ به طور مشابه، باید انجام چه کارهایی را شروع کنید تا خط سیرتان را عوض کنید و درنتیجه در یک مسیر بهتر قرار بگیرید؟ در واقع، لازم است چه عادت‌ها و رفتارهایی را از زندگی‌تان حذف یا به آن اضافه کنید؟

زندگی شما فرمولی شبیه به این دارد:

**شما ⟵ انتخاب + رفتار + عادت + مرکب‌شدن = اهداف**

**(تصمیم) (اقدام) (انجام مکرر) (زمان)**

به همین خاطر، ضروری‌ست که کشف کنید کدام رفتارها مسیر منتهی به هدف‌تان را مسدود و کدام رفتارها شما را در دستیابی به هدف‌تان یاری می‌کنند.

شاید فکر کنید تمام عادت‌های بدتان را در کنترل دارید، ولی شرط می‌بندم که اشتباه می‌کنید. دوباره می‌گویم به همین خاطر است که ثبت‌کردن عادت‌ها، این‌قدر موثر است. منظورم این است که، صادقانه می‌دانید هر روز چند ساعت به تماشای برنامه‌های تلویزیون می‌نشینید؟ چند ساعت را صرف گوش دادن به شبکه‌های خبری می‌کنید یا چند ساعت را به شنیدن اهداف و دستاوردهای دیگران در شبکه‌های ورزشی و مُد اختصاص می‌دهید؟ می‌دانید روزانه چند لیوان نوشابه می‌نوشید؟ یا چند ساعت را صرف انجام کارهای غیرضروری پشت کامپیوتر (فیس‌بوک، خواندن شایعات اینترنتی و...) می‌کنید؟ همان‌طور که در فصل قبل نوشتم، اولین وظیفه‌تان این است که از نحوه‌ی رفتارهای‌تان باخبر شوید. در چه مواقعی غفلت کرده‌اید و عادت‌های بد ناخودآگاهی را به وجود آورده‌اید که باعث انحراف شما از مسیرتان شده است؟

چند وقت پیش، یک مدیرعامل موفق که همراه او در یک کمیته‌ی غیرانتفاعی همکاری می‌کردم، استخدام‌ام کرد تا برای بهبود بهره‌وری‌اش به او مشاوره دهم. او کارش را خیلی خوب انجام می‌داد ولی می‌دانست که می‌تواند زمان‌اش را بهینه‌سازی کند و با گرفتن کمی راهنمایی، بازدهی‌اش را بالا ببرد. از او خواستم تا فعالیت‌های‌اش را به مدت یک هفته ثبت کند و چیزی را متوجه شدم که خیلی زیاد می‌بینم: زمان باورنکردنی زیادی را صرف مرور اخبار می‌کرد؛ صبح‌ها ۴۵ دقیقه روزنامه می‌خواند، در مسیر رفتن به محل کارش ۳۰ دقیقه به اخبار رادیو گوش می‌داد، و همین‌قدر زمان را هم در حین برگشت از محل کارش به خانه صرف گوش‌دادنِ اخبار می‌کرد. حین کارش، چندین بار اخبار را از سایت یاهو چک می‌کرد (در مجموع حداقل ۲۰ دقیقه). وقتی به خانه می‌رسید، حین احوال‌پرسی و صحبت با خانواده‌اش، ۱۵ دقیقه‌ی پایانی اخبار محلی را تماشا می‌کرد. بعد، قبل از خوابیدن، ۳۰ دقیقه اخبار ورزشی گوش می‌داد و ۳۰ دقیقه اخبار شبانگاهی ساعت ده را می‌دید. هر روز در مجموع حدود ۳/۵ ساعت را صرف اخبار می‌کرد. او یک اقتصاددان یا تاجر نبود یا شغلی نداشت که زندگی یا مرگ‌اش به جدیدترین اخبار بستگی داشته باشد. زمانی را که او صرف انواع گوناگون رسانه‌های خبری می‌کرد خیلی بیش‌تر از چیزی بود که لازم داشت تا یک رأی‌دهنده‌ی آگاه یا یک عضو فعال جامعه باشد یا حتا منافع شخصی‌اش را افزایش دهد. درحقیقت، او اطلاعات باارزش خیلی کمی را از برنامه‌هایی که انتخاب می‌کرد، به دست می‌آورد. بنابراین، پس چرا او روزانه حدود ۴ ساعت را صرف اخبار می‌کرد؟ این فقط یک عادت بود.

به او توصیه کردم رادیو و تلویزیون‌اش را خاموش کند، اشتراک روزنامه‌اش را لغو کند و از فیدهای RSS استفاده کند تا به کمک آن‌ها بتواند تنها اخباری را انتخاب و دریافت کند که فکر می‌کند برای کسب‌وکارش مهم هستند یا این‌که متناسب با علایق شخصی‌اش باشند. با انجام این کار، بلافاصله ۹۵درصد از پارازیت‌های ذهنی و

اتلاف‌کننده‌های زمانی‌اش کم شد. حالا می‌توانست هر روز در کم‌تر از ۲۰ دقیقه تمام خبرهایی را که برای‌اش مهم بودند، مرور کند. این تغییر به او اجازه داد که آن ۴۵ دقیقه‌ی صبح (زمان رفتن به محل کارش) و آن یک ساعت عصر را به فعالیت‌های مولد و کارآمدی اختصاص دهد مثل: ورزش، گوش‌کردن به فایل‌های آموزشی و الهام‌بخش، مطالعه، برنامه‌ریزی، آماده‌سازی و گذراندن زمان بیش‌تر و باکیفیت‌تر با خانواده‌اش. به من گفت هرگز چنین استرس کمی را تجربه نکرده بود (اخبار منفی زیاد شما را مضطرب می‌کنند) و هیچ‌وقت باروحیه‌تر و متمرکزتر از حالا نبوده است. تغییری کوچک و ساده در یک عادت، باعث یک جهش بزرگ و رو به جلو در تعادل و بهره‌وری شد!

خب، حالا نوبت شماست. یک دفترچه‌ی کوچک بردارید و سه هدف اصلی‌تان را بنویسید. حالا فهرستی از عادت‌های بدی را یادداشت کنید که پیشرفت‌تان در هر یک از این سه عرصه را از بین می‌برند. تک‌تک‌شان را بنویسید.

عادت‌ها و رفتارها هرگز دروغ نمی‌گویند. اگر چیزی که می‌گویید با چیزی که انجام می‌دهید، فرق داشته باشند، من چیزی را باور می‌کنم که شما هر بار انجام می‌دهید. اگر بگویید دنبال سلامتی هستید، اما زیر ناخن‌های‌تان سیاه و کثیف باشد، من آن سیاهی و کثیفی را باور می‌کنم. اگر بگویید بهبود شخصی در اولویت شماست اما جای کتاب خواندن، زمان بیش‌تری را صرف بازی با ایکس‌باکس‌تان کنید، من ایکس‌باکس را باور می‌کنم. اگر بگویید یک حرفه‌ای متعهد هستید، اما دیر و بدون آمادگی حاضر شوید، رفتارتان هر بار شما را لو می‌دهد. می‌گویید خانواده‌تان اولویت اصلی شماست، ولی اگر آن‌ها در تقویم کاری شلوغ‌تان جایی نداشته باشند، پس واقعن در اولویت شما نیستند. به فهرست عادت‌های بدی که نوشته‌اید، نگاه کنید. این همان واقعیت وجودی شماست. حالا باید تصمیم بگیرید آیا همین خوب است یا می‌خواهید تغییرش دهید.

بعد به آن فهرست، عادت‌هایی را اضافه کنید که لازم است کسب کنید. وقتی آن عادت‌ها را طوری تمرین کنید که در طول زمان مرکب شوند، باعث می‌شوند که شکوهمندانه به اهداف‌تان برسید.

نباید موقع تهیه‌ی این فهرست با قضاوت‌کردن و پشیمانی انرژی‌تان را هدر دهید. این لیست درباره‌ی این است که نگاهی هوشیارانه به چیزهایی داشته باشید که می‌خواهید بهبود بخشید. به هر حال، من در انجام این کار به شما کمک خواهم کرد. بیایید آن عادت‌های بد و تخریب‌کننده را ریشه‌کن کنیم و جای‌شان عادت‌های جدید، مثبت و سالم بکاریم.

**تغییردهندگان بازی:**
**پنج استراتژی برای ریشه‌کن کردن عادت‌های بد**

شما عادت‌های‌تان را یادگرفته‌اید، بنابراین، می‌توانید فراموش‌شان کنید. اگر می‌خواهید کشتی زندگی‌تان را در یک مسیر جدید حرکت دهید، اول باید لنگر عادت‌های بد که شما را سنگین و زمین‌گیر کرده است، از جا بکنید. کلید کار این است که نیروی چرای‌تان را چنان قدرتمند سازید که میل شما به خوشنودی آنی را در هم بشکند. برای این کار، یک استراتژی جدید می‌خواهید. فهرستی که در ادامه می‌آید استراتژی‌های محبوب من هستند:

**۱. کشف محرک‌ها**

به فهرست عادت‌های بدتان نگاه کنید و تعیین کنید چه چیزی هرکدام را تحریک می‌کند. چیزی را کشف کنید که من به آن «چهار سوال بزرگ» می‌گویم و پشت هر عادت بدی قرار گرفته‌اند؛ چه کسی، چه چیزی، چه وقتی و چه جایی؛ مثل:

- آیا وقتی که کنار شخص خاصی هستید، احتمال‌اش بیش‌تر می‌شود که نوشیدنی الکلی بیش‌تری مصرف کنید؟

- آیا در روز، زمان خاصی هست که انگار مجبورید یک چیز شیرین بخورید؟
- چه احساسات و هیجاناتی هستند که بدترین عادت‌های شما را تحریک می‌کنند؛ استرس، خستگی، خشم، عصبانیت، درماندگی؟
- چه وقت‌هایی آن هیجانات را تجربه می‌کنید؟ با چه کسی هستید، کجا هستید یا در حال انجام چه کاری هستید؟
- چه موقعیت‌هایی عادت‌های بد شما را بر می‌انگیزند؛ نشستن داخل ماشین‌تان، قبل از جلسات بازبینی عملکرد، ملاقات با خویشاوندان سببی؟ همایش‌ها؟ موقعیت‌های اجتماعی؟ مواقعی که در خطر جسمی قرار دارید؟ ضرب‌الاجل‌ها؟
- نگاهی دقیق‌تر به رویه‌های روزمره‌تان داشته باشید. وقتی از خواب بیدار می‌شوید، زمان قهوه خوردن یا ناهارخوردن یا وقتی بعد از یک روز کاری طولانی به خانه می‌رسید، معمولن چه می‌گویید؟

دوباره، دفترچه‌تان را بردارید و محرک‌های‌تان را یادداشت کنید. همین کار ساده، به تنهایی آگاهی شما را به شدت زیاد می‌کند. البته، این همه‌ی کاری نیست که باید انجام دهید، چون همان‌طور که قبلن بحث کردیم، افزایش آگاهی‌تان از عادت‌های بد، برای از بین بردن‌شان کافی نیست.

### ۲. پاک‌سازی خانه

خانه‌تان را کامل پاکسازی کنید. منظورم به معنی واقعی کلمه است. اگر می‌خواهید نوشیدنی الکلی را کنار بگذارید، باید قطره قطره‌اش را از خانه‌تان حذف کنید (و از ویلای‌تان، البته اگر دارید). باید از جام‌ها و وسایل زینتی و تجملی که موقع مصرف نوشیدنی‌های الکل از آن‌ها استفاده می‌کنید، خلاص شوید. اگر می‌خواهید نوشیدن قهوه را کنار بگذارید، قهوه‌سازتان را جمع کنید و آن کیف پر از قهوه‌تان را به همسایه‌ی خواب‌آلودتان بدهید. اگر در تلاشید که مخارج‌تان را

محدود کنید، وقت بگذارید و هرگونه کاتالوگ یا پیشنهادی که به صندوق پستی خانه‌تان و یا ای‌میل‌تان می‌آید، کنسل کنید. با این کار دیگر حتا نیازی به جمع‌آوری و ریختن آن‌ها در سطل زباله هم ندارید. اگر می‌خواهید غذاهای سالم‌تری بخورید، قفسه‌ی آشپزخانه‌تان را از همه‌ی انواع غذاهای ناسالم خالی کنید و خریدن‌شان را متوقف کنید. این حرف‌ها را هم بگذارید کنار که فقط به این دلیل که خودتان نمی‌خواهید آن غذاها را مصرف کنید، عادلانه نیست که دیگر اعضای خانواده‌تان را هم از خوردن‌شان منع کنید. به من اعتماد کنید. دیگر اعضای خانواده‌تان هم بدون آن غذاهای ناسالم بهتر خواهند بود. آن‌ها را به خانه‌تان نیاورید و از هر چیزی که عادت‌های بدتان را فعال می‌سازد، خلاص شوید.

### ۳. جایگزین کردن

یک بار دیگر به فهرست عادت‌های بدتان نگاه کنید. چگونه می‌توانید آن‌ها را تغییر دهید که دیگر این‌قدر مضر نباشند؟ آیا می‌توانید آن‌ها را با عادت‌های سالم‌تر جایگزین کنید یا این‌که می‌توانید کاملن آن‌ها را رها کنید؟ برای همیشه.

همه‌ی کسانی که من را می‌شناسند، می‌دانند عاشق این هستم که بعد از غذا، چیزی شیرین بخورم. اگر در خانه‌مان بستنی داشته باشیم، این چیز شیرین به سه اسکوپ بستنی با تکه‌های موز (۱۲۵۵کالری) تبدیل می‌شود. درعوض، من این عادت بد را با دو شکلات هرشی (۵۰کالری) جایگزین کرده‌ام. با این کار هنوز هم آن علاقه به خوردن چیز شیرین را ارضا می‌کنم، بدون این‌که مجبور باشم ساعتی اضافی را روی تردمیل صرف کنم فقط به این دلیل که دوباره به وزن طبیعی‌ام برگردم.

خواهرزن من، عادت داشت موقع تماشای تلویزیون غذاهای ترد و شور بخورد. او به صورت ناخودآگاه یک چیپس خانواده‌ی کامل را به تنهایی می‌خورد. بعد فهمید چیزی که واقعن از آن لذت می‌برد، احساس تردی

در دهان‌اش بود و تصمیم گرفت این عادت بد را با خوردن تکه‌های هویج، کرفس و کلم بروکلی جایگزین کند. او همان احساس لذت‌بخش را داشت و در همان زمان، متخصص تغذیه‌اش هم خوردن سبزیجات را به او توصیه کرده بود.

شخصی که قبلن برای من کار می‌کرد، عادت داشت روزانه ۸ تا ۱۰ نوشابه‌ی رژیمی بنوشد (این عادت بدی‌ست!) به او توصیه کردم که این عادت بد را با آب گازدار و اضافه‌کردن لیموی تازه یا آب‌لیمو یا آب پرتقال تازه جایگزین کند. او حدود یک ماه این کار را انجام داد و البته پی برد که حتا آب گازدار هم نمی‌خواهد و آن را با آب ساده جایگزین کرد.

سرگرم این بازی شوید و ببینید چه رفتارهایی را می‌توانید جایگزین یا حذف کنید یا این‌که تغییرشان دهید.

**۴. آرام شروع کنید**

من نزدیک اقیانوس آرام زندگی می‌کنم. هروقت می‌خواهم برای شنا وارد آب شوم، اول، غوزک پاهای‌ام را با شرایط جدید وفق می‌دهم، بعد، آرام‌آرام در آب راه می‌روم تا آب به زانوهای‌ام برسد. بعد، کمر و قفسه‌ی سینه و همه‌ی این‌ها قبل از این است که کاملن خودم را در آب غوطه‌ور کنم. بعضی‌ها سریع در آب شیرجه می‌زنند و تمام‌اش می‌کنند؛ خوش به حال‌شان. ولی من این‌طوری نیستم. دوست دارم راه‌ام را به داخل آب، آرام طی کنم و این موضوع احتمالن به خاطر آسیب روحی باقی‌مانده از دوران کودکی‌ام است که در استراتژی بعدی توضیح‌اش می‌دهم. در مورد بعضی از عادت‌های دیرینه و با دوام، شاید موثرتر باشد که قدم‌های کوچکی بردارید تا به‌آرامی، آن‌ها را از بین ببرید. ممکن است دهه‌ها آن عادت‌ها را تکرار، تقویت و نهادینه کرده باشید و بنابراین عاقلانه است که برای رهاکردن‌شان، به خودتان کمی وقت دهید و هر از چند گاهی فقط یک قدم بردارید.

چند سال پیش، دکتر به همسرم گفت باید کافیین را برای چند ماه از رژیم غذایی‌اش حذف کند. هر دوی ما عاشق قهوه بودیم، بنابراین حالا که او باید این موضوع را تحمل می‌کرد، فکر کردم این کار فقط وقتی عادلانه است که با هم این کار را انجام دهیم. اول، نصف نصف عمل کردیم، یعنی برای یک هفته ۵۰درصد قهوه‌ی بدون کافیین و ۵۰درصد قهوه‌ی معمولی مصرف کردیم. هفته‌ی بعد، به‌کُل از قهوه‌ی بدون کافیین استفاده کردیم. بعد، یک هفته چای بدون کافیین ارل‌گری مصرف کردیم و پس از آن به چای سبز بدون کافیین روی آوردیم. یک ماه طول کشید تا به آن نقطه برسیم، ولی حتا یک لحظه هم از این حذف کافیین رنجی متحمل نشدیم؛ نه سردرد، نه خواب‌آلودگی و نه هیچ چیز دیگری. هرچند اگر این کار را ناگهانی انجام می‌دادیم، فکر نمی‌کنم موفق می‌شدیم.

### ۵. یا بپرید

همه‌ی آدم‌ها با یک روش یکسان موفق نمی‌شوند. پژوهش‌گران کشف کرده‌اند برای بعضی از آدم‌هایی که می‌خواهند تغییراتی را در شیوه‌ی زندگی‌شان ایجاد کنند، آسان‌تر است که خیلی از عادت‌های بدشان را یک‌باره عوض کنند. یک متخصص قلب و عروق پیشگام، دکتر دین اورنیش، پی برد که می‌تواند بیماری‌های قلبی پیشرفته‌ی آدم‌ها را، بدون تجویز دارو یا عمل جراحی و در واقع با ایجاد تغییرات چشمگیر در سبک زندگی‌شان بهتر کند. او کشف کرد که آن‌ها اغلب این کار را آسان‌تر می‌دانند که به یک‌باره تقریبن با همه‌ی عادت‌های بدشان خداحافظی کنند. او تعدادی از آن‌ها را به یک دوره‌ی آموزشی دعوت کرد که در آن غذاهای چرب و با کلسترول بالا را با یک رژیم غذایی بسیار کم‌چرب جایگزین می‌کرد. این برنامه شامل ورزش (بلندکردن آن‌ها از تخت‌های‌شان، پیاده‌روی و آهسته دویدن) و درضمن، تکنیک‌های کاهش استرس و دیگر عادت‌های سلامتی قلب بود. شگفت‌انگیز بود که

کم‌تر از یک ماه، این بیماران یاد گرفتند آن عادت‌های بد مادام‌العمرشان را رها کنند و عادت‌های جدید را بپذیرند. آن‌ها به این کارشان ادامه دادند تا بعد از یک سال سلامتی شگفت‌انگیزی را تجربه کردند. شخصن، این موضوع را یک استثنا می‌دانم، نه قاعده، اما شما خودتان باید بفهمید که کدام استراتژی به بهترین شکل برای‌تان موثر واقع می‌شود.

در کودکی، همراه خانواده‌ام به کمپی کنار دریاچه‌ی رولینز رفته بودیم. این دریاچه در منطقه‌ای در کالیفرنیای شمالی قرار داشت و آب آن از ذوب شدن برف رشته‌کوه‌های بالای دریاچه تامین می‌شد. آب دریاچه به طرز وحشتناکی سرد بود. در مدتی که آن‌جا بودیم، هر روز پدرم اصرار می‌کرد در آن دریاچه‌ی قطبی اسکی روی آب کنم. تمام روز، نگرانِ این درخواست ترسناک پدرم بودم. من عاشق اسکی روی آب بودم؛ ولی از رفتن به داخل آن آب خیلی سرد نفرت داشتم. یک تضاد منافع معمولی؛ البته به این خاطر که از هم تفکیک نمی‌شدند.

پدرم مطمئن می‌شد که من هرگز نوبت‌ام را از دست ندهم و بعضی وقت‌ها خودش من را داخل آب هل می‌داد. بعد از چندین ثانیه‌ی مشقت‌بار شبیه به سرمازدگی، به دمای آب عادت می‌کردم و بعد از آن، آب برای‌ام سرزنده‌کننده و شادی‌بخش می‌شد. انتظار من از رفتن داخل آب، از خود واقعیت بدتر بود. وقتی بدن‌ام با آب مانوس می‌شد، دیگر اسکی روی آب یک تجربه‌ی لذت‌بخش بود، ولی با این حال، باز هم این چرخه‌ی ترسیدن و آرام‌شدن را در روزهای بعد تجربه می‌کردم.

آن تجربه‌ی دوران کودکی، به این موضوع بی‌شباهت نیست که به طور ناگهانی یک عادت بد را حذف کنیم یا تغییر دهیم. شاید برای مدت کوتاهی، این موضوع مشقت‌بار یا حداقل ناخوشایند باشد. ولی درست مثل بدن که از طریق فرایند هوموستازی (خودپایداری) با یک محیط جدید سازگار می‌شود، ما یک توانایی مشابه برای تطبیق و سازگاری با تغییرات رفتاری ناآشنا داریم و معمولن می‌توانیم سریع، خودمان را به صورت روانی و فیزیولوژیکی با شرایط جدید سازگار کنیم.

بعضی وقت‌ها آهسته به آب زدن، جواب نمی‌دهد و باید بپرید داخل آب. می‌خواهم همین حالا از خودتان بپرسید: «در چه مواردی باید به آهستگی شروع کنم؟ و در چه مواردی لازم است که آن پرش بزرگ را انجام دهم؟ در چه مواردی از رنج و سختی فرار می‌کنم در حالی که درون خودم می‌دانم اگر سریع وارد عمل شوم، خیلی زود با شرایط جدید سازگار خواهم شد؟»

یکی از شرکای قبلی من برادری داشت که حریصانه آب جو می‌نوشید، عربده می‌زد و مثل یک دائم‌الخمر زندگی می‌کرد. همراه ناهار، حین شام، بعد از شام و در کل زمان آخر هفته نوشیدنی الکلی می‌نوشید. روزی او در مراسم عروسی یکی از هم‌کلاسی‌های سابق‌اش در دانشگاه شرکت کرد و برادر دوست‌اش را دید که با این‌که ده سال بزرگ‌تر از هر دوی آن‌ها بود، اما ده سال جوان‌تر به نظر می‌رسید! دید که او شاد بود، می‌خندید، لذت می‌برد و در مراسم عروسی، از او احساس سرزندگی و شادابی تراوش می‌کرد؛ از آن احساس‌هایی که خودش سال‌ها آن را تجربه نکرده بود. در همان لحظه تصمیم گرفت دیگر هرگز قطره‌ای نوشیدنی الکی ننوشد. یک تصمیم آنی، به همین سادگی، دیگر هیچ‌وقت! و الان بیش از شش سال است که به آن تصمیم پای‌بند است.

وقتی باید عادت بدی را در خانه تغییر دهم، با احتیاط و آهسته عمل می‌کنم، اما در زندگی حرفه‌ای‌ام، پی برده‌ام که شیرجه‌ی بزرگ به مراتب موثرتر است. خواه، وارد یک کسب‌وکار جدید شوم یا با مشتری‌ها، شرکا یا سرمایه‌گذاران جدید سر و کار داشته باشم، معمولن به آهستگی عمل کردن، با آن هم‌خوانی ندارد. هر بار که به دریاچه‌ی رولینز فکر می‌کنم، می‌دانم که ابتدا، دردناک خواهد بود، اما یادم می‌آید که در زمانی اندک، نشاط‌آور و روح‌بخش خواهد شد و به آن سختی موقت می‌ارزد.

## بازرسی عادت‌های بد

به شما توصیه نمی‌کنم که همه‌ی چیزهای بد را از زندگی‌تان حذف

کنید. در بیش‌تر موارد، اعتدال و میانه‌روی خوب است. ولی چگونه می‌توانید تشخیص دهید که آیا یک عادت بد بر شما مسلط شده است یا نه؟ من این کار را با بازرسی عادت‌های بدم انجام می‌دهم. هر از چندگاهی یکی از عادت‌های بدم را انتخاب می‌کنم و بررسی می‌کنم تا مطمئن شوم که در رابطه‌مان با هم، هنوز هم من حرف اول را می‌زنم یا نه. عادت‌های بد من، نوشیدن قهوه، خوردن بستنی، نوشیدن نوشابه و دیدن فیلم است. قبلن وسواس بستنی خوردن‌ام را برای‌تان توضیح دادم. وقتی این موضوع به نوشابه می‌رسد، دوست دارم مطمئن شوم که از یک لیوان لذت می‌برم، نه غرق‌شدن در یک عادت بد.

تقریبن هر سه ماه، یکی از عادت‌های بدم را انتخاب می‌کنم و برای ۳۰ روز از آن دوری می‌کنم (این موضوع احتمالن از باورهای کاتولیک من است). من عاشق این موضوع هستم که به خودم ثابت کنم هنوز هم رییس و مسوول عادت‌های خودم هستم. خودتان این کار را امتحان کنید. یک عادت بد را انتخاب کنید؛ چیزی که در آن میانه‌روی و اعتدال را رعایت می‌کنید اما می‌دانید که مانعی مقابل بهتر بودن‌تان است؛ و خودتان را به یک سفر ۳۰ روزه دعوت کنید. اگر متوجه شدید که برای‌تان واقعن سخت است ۳۰ روز از آن پرهیز کنید، ممکن است پی ببرید ارزش‌اش را دارد که آن را کاملن از زندگی‌تان حذف کنید.

## تغییردهندگان بازی:
## شش استراتژی برای ایجاد عادت‌های خوب

حالا که کمک کردیم عادت‌های بدی که شما را به مسیر اشتباه می‌برند، حذف کنید، لازم است انتخاب‌ها، رفتارها و سرانجام، عادت‌های جدیدی ایجاد کنیم که در نهایت، شما را در مسیر رسیدن به بزرگ‌ترین آرزوهای‌تان قرار می‌دهند. حذف یک عادت بد، یعنی برچیدن یکی از رویه‌های‌تان. ایجاد عادت‌های جدید و کارآمد، مجموعه‌ای از مهارت‌های کاملن متفاوت می‌خواهد. شما در واقع درختی را می‌کارید، آن را آبیاری

می‌کنید، به آن کود می‌دهید و اطمینان پیدا می‌کنید که درست ریشه کرده است. انجام این کارها، تلاش، زمان و ممارست می‌خواهد. در ادامه فهرستی از تکنیک‌های مورد علاقه‌ام برای ایجاد عادت‌های خوب را برای‌تان توضیح می‌دهم.

کارشناس خبره‌ی رهبری، جان سی ماکسول، گفته است: «شما نمی‌توانید زندگی‌تان را تغییر دهید مگر این‌که چیزهایی را تغییر دهید که هر روز انجام‌شان می‌دهید. راز موفقیت شما در رویه‌های روزمره‌تان نهفته است.» طبق پژوهش‌های انجام شده، لازم است یک رفتار جدید را ۳۰۰ بار انجام دهید تا بتوانید آن عادت جدید را به تکراری ناخودآگاه تبدیل کنید؛ که این حدود یک سال تمرین روزانه است! خوشبختانه، همان‌طور که درباره‌اش صحبت کردیم، می‌دانیم بعد از سه هفته تمرکز سخت‌کوشانه، شانس بیش‌تری برای ایجاد یک عادت جدید در زندگی‌مان داریم. یعنی اگر برای سه هفته‌ی اول، روزانه توجه ویژه‌ای را به یک عادت جدید داشته باشیم، شانس خیلی بیش‌تری خواهیم داشت که آن را به یک رویه‌ی مادام‌العمر تبدیل کنیم.

واقعیت این است که شما ممکن است یک عادت را در یک ثانیه تغییر دهید یا این‌که حتا بعد از ده سال هنوز هم در تلاش باشید تا آن را ریشه‌کن کنید. اولین باری که یک بخاری داغ را لمس کردید، فوری پی بردید که هرگز این کار عادت‌تان نمی‌شود! آن شوک و درد آن‌قدر شدید بود که برای همیشه آگاهی‌تان را عوض کرد؛ شما فهمیدید که برای باقی عمرتان، وقتی اطراف یک بخاری داغ هستید، باید مواظب باشید. کلیدش این است که ملتفت باقی بمانید. اگر واقعن می‌خواهید یک عادت خوب را حفظ کنید، مطمئن شوید حداقل روزی یک بار به آن توجه می‌کنید و این‌طوری، موفقیت شما بسیار محتمل‌تر خواهد بود.

### ۱. خودتان را برای موفقیت آماده نگه دارید

هر عادت جدیدی باید با زندگی و شیوه‌ی زندگی‌تان مطابق باشد.

اگر به عضویت یک باشگاه ورزشی درآیید که ۳۰ مایل با خانه‌تان فاصله دارد، شما به آن‌جا نخواهید رفت. اگر عصرها وقت ورزش‌کردن دارید اما آن باشگاه ورزشی ساعت ۶ غروب تعطیل شود، مطمئنن برای شما مناسب نیست. باشگاهی که انتخاب می‌کنید باید نزدیک و مناسب باشد و با زمان‌بندی‌تان هم متناسب. اگر می‌خواهید غذاهای سالم‌تری بخورید و وزن‌تان را کم کنید، مطمئن شوید که یخچال و آشپزخانه‌تان با انتخاب‌های سالم پُر شده‌اند. می‌خواهید مطمئن شوید وقتی دچار گرسنگی نیم‌روزی می‌شوید، سراغ هله‌هوله‌ها نمی‌روید؟ در کشوی میز کارتان، آجیل و میان‌وعده‌های سالم نگه دارید. بدترین راه برای برطرف‌کردن گرسنگی، استفاده از کربوهیدرات‌های خالی‌ست. یکی از استراتژی‌هایی که من استفاده می‌کنم، همراه داشتن پروتئین است. من یکشنبه‌ها یک سبد از تکه‌های مرغ می‌پزم و بسته‌بندی می‌کنم و برای هفته‌ی آینده از آن‌ها استفاده می‌کنم.

یکی از عادت‌های خیلی بد و مخرب من، اعتیاد به ای‌میل است. جدی می‌گویم، محض خنده نگفتم. اگر مراقب نباشم، هر روز ممکن است ساعت‌های متمادی را با سیل عظیم ای‌میل‌هایی تلف کنم که برای‌ام ارسال می‌شوند. برای ایجاد عادت جدیدم که هر روز فقط سه بار ای‌میل‌های‌ام را چک کنم، همه‌ی هشدارهای دریافت ای‌میل را خاموش کرده‌ام و وقتی در یکی از آن بازه‌های زمانی اختصاص داده شده برای خواندن ای‌میل نیستم، برنامه‌ی دریافت ای‌میل‌های‌ام را کامل می‌بندم. من باید اطراف آن گرداب زمانی، دیوار می‌ساختم تا مبادا برای تمام روز در آن گرفتار شوم.

**۲. به اضافه‌کردن فکر کنید، نه کم‌کردن**

وقتی برای مجله‌ی موفقیت با مونتل ویلیامز مصاحبه می‌کردم، او گفت به خاطر بیماری بدی که به آن مبتلاست؛ بیماری اِم‌اِس، رژیم بسیار دقیقی را می‌گذراند. مونتل خود را با چیزی به نام «اصل افزودن»

وفق داده بود. من فکر می‌کنم این اصل برای هرکسی با هر هدفی، ابزاری فوق‌العاده اثربخش است.

برای من توضیح داد: «این اصل در این باره نیست که تلاش کنید چیزی را از رژیم غذایی‌تان حذف کنید. بلکه در این باره است که چه چیزی را اضافه و جایگزین می‌کنید.» این اصل، معیاری برای زندگی او شده است. جای این‌که فکر کند مجبور است خودش را از چیزی محروم یا آن را از رژیم غذایی‌اش حذف کند: «نمی‌توانم همبرگر، شکلات یا لبنیات بخورم» به چیزهایی فکر می‌کند که می‌تواند جایگزین آن‌ها کند: «امروز می‌خواهم سالاد، سبزیجات بخارپز و انجیر تازه بخورم» او تمرکز و شکم‌اش را با چیزهایی پُر می‌کند که می‌تواند بخورد، بنابراین دیگر به چیزهایی که نمی‌تواند بخورد، توجه یا اشتیاقی ندارد. جای تمرکز روی چیزهایی که باید از آن‌ها صرف‌نظر کند، به چیزهایی فکر می‌کند که می‌تواند به زندگی‌اش اضافه کند. نتیجه‌ی این کار، خیلی قدرتمند است.

یکی از دوستان‌ام می‌خواست عادت بدش در تلف‌کردن وقت خیلی زیاد پای تلویزیون را از بین ببرد. برای کمک به او پرسیدم اگر سه ساعت وقت آزاد داشته باشد، دوست دارد چه کارهایی انجام دهد. گفت با بچه‌های‌اش بیش‌تر بازی می‌کند. در ضمن از او خواستم یک سرگرمی که همیشه آن را دوست داشته است، انتخاب کند. انتخاب‌اش عکاسی بود. او به خرید رفت و همه‌ی تجهیزات لازم برای عکاسی و ویرایش پیشرفته‌ی عکس را تهیه کرد و این باعث شد با شادمانی به گردش‌های زیادی با خانواده‌اش برود تا بتواند از بچه‌های‌اش عکس‌هایی فوق‌العاده بگیرد. بعد، ساعت‌هایی در شب، آن عکس‌ها را ویرایش می‌کرد و با کنار هم قراردادن‌شان، نمایش اسلایدی و آلبوم عکس برای خانواده‌اش درست می‌کرد. آن‌ها زمان زیادی را با هم سپری می‌کردند، می‌خندیدند و با هم خاطراتی به یادماندنی درست می‌کردند. او چون خیلی روی فرزندان‌اش و نیز عکاسی تمرکز کرده بود، دیگر وقت یا

اشتیاق‌اش را نداشت که شب‌ها بنشیند و تلویزیون تماشا کند. پی برد به این خاطر روی تلویزیون تمرکز کرده بود که تماشای تلویزیون یک راه فرار ذهنی آسان از مشغله‌های کاری روزانه‌اش بود. با جایگزینی تماشای تلویزیون با عادت جدید بازی‌کردن با فرزندان و عکاسی‌کردن، اشتیاقی قدرتمندانه‌تر و بازدهی خیلی بیش‌تری را تجربه کرد.

چه چیزهایی را می‌توانید به زندگی‌تان «اضافه کنید» تا به کمک آن‌ها تجربیات زندگی‌تان را غنی‌تر کنید؟

**۳. کارهای‌تان را به دیگران بگویید: اجرای یک نمایش عمومی از مسوولیت‌پذیری**

یک مقام دولتی را در حال سوگند کاری‌اش تصور کنید. «من سوگند می‌خورم که...» و بعد، سخنرانی‌اش را این‌طور ادامه می‌دهد که چگونه به قول‌های کمپین انتخاباتی‌اش عمل می‌کند. وقتی مقابل رسانه‌های عمومی سوگند می‌خورد و قول می‌دهد، می‌داند که مسوول و جواب‌گوی هر کاری خواهد بود که او را از قول‌های‌اش دور می‌کنند و برای هر پیشرفتی در راه رسیدن به اهداف‌اش، تحسین می‌شود.

آیا می‌خواهید آن عادت جدید را در خودتان نهادینه کنید؟ از ناظر کبیرتان بخواهید که مراقب شما باشد. با وجود این‌همه رسانه‌های اجتماعی که امروزه در دسترس هستند، این کار هرگز به این راحتی نبوده است. داستان خانومی را شنیده‌ام که تصمیم می‌گیرد با وبلاگ‌نویسی درباره‌ی هر سنتی که خرج می‌کرد، کنترل مسائل مالی‌اش را به دست گیرد. اعضای خانواده، دوستان و خیلی از همکاران‌اش، عادت خرج‌کردن او را دنبال می‌کردند و به خاطر چشم‌های زیادی که او را زیر ذره‌بین داشتند، درباره‌ی مسائل مالی‌اش بسیار مسوولیت‌پذیرتر و منظم‌تر شد.

یک بار برای کمک به یکی از همکاران‌ام در ترک سیگار، به همه‌ی اعضای شرکت گفتم: «گوش کنید! زِلدا تصمیم‌گرفته سیگارکشیدن را ترک کند! این فوق‌العاده نیست؟ همین الان آخرین سیگارش را

کشید!» بعد، یک تقویم دیواری بزرگ را بیرون از اتاق‌اش قرار دادم. او هر روزی که سیگار نمی‌کشید، یک ضربدر بزرگ قرمز رنگ روی تقویم می‌زد. همکاران‌اش متوجه شدند و شروع کردند به تشویق او تا این‌که ضربدرهای بزرگ قرمز رنگ تقویم را پُر کردند. زِلدا نمی‌خواست شرمنده‌ی آن تقویم، همکاران و خودش شود و شکست بخورد، بنابراین سیگار را ترک کرد.

به خانواده‌تان بگویید. بگذارید دوستان‌تان بدانند. روی فیس‌بوک و توییتر بنویسید. بگویید تغییر کرده‌اید و از این به بعد، شما رییس خودتان هستید.

**۴. یک همراه موفقیت پیدا کنید**

چیزهای خیلی کمی هستند که به قدرتمندی دو آدمی باشند که بازوهای‌شان را در هم قفل کرده‌اند و به سمت هدف مشابهی گام برمی‌دارند. برای این‌که احتمال موفقیت‌تان را بالا ببرید، یک همراه موفقیت پیدا کنید؛ کسی که موقع نهادینه‌کردن یک عادت جدید، وقتی وسوسه می‌شوید به عادت قبلی‌تان برگردید، شما را مسوولیت‌پذیر نگه خواهد داشت. من خودم کسی را دارم که به آن «همراه موفقیت» می‌گویم. هر جمعه، ساعت ۱۱ صبح، ما با هم یک مکالمه‌ی تلفنی ۳۰ دقیقه‌ای داریم که در آن پیروزی‌ها، شکست‌ها، اصلاحات و افسوس‌های‌مان را مطرح می‌کنیم و از طرف مقابل بازخوردی را می‌خواهیم که نیاز است و همدیگر را مسوولیت‌پذیر نگه می‌داریم. شما هم ممکن است برای پیاده‌روی‌ها، دویدن‌ها، رفتن به باشگاه ورزشی یا بحث و تبادل کتاب‌های بهبود شخصی به یک همراه موفقیت احتیاج داشته باشید.

**۵. رقابت و رفاقت**

برای برانگیختن روحیه‌ی رقابتی و غوطه‌ورکردن خودتان در یک عادت جدید، هیچ چیزی مثل یک رقابت دوستانه نیست. در یکی از

مصاحبه‌های‌ام با دکتر مهمت اوز، او به من گفت: «اگر مردم هر روز فقط هزار قدم بیش‌تر بردارند، زندگی‌شان را دگرگون خواهند کرد.» ویدئوپلاس، سهام‌دار عمده‌ی مجله‌ی موفقیت، رقابتی به راه انداخت که در آن با استفاده از قدم‌سنج، تعداد قدم‌های آدم‌ها را شمارش می‌کرد. کارمندان در تیم‌هایی سازماندهی شدند و با هم رقابت کردند تا مشخص شود کدام تیم قدم‌های بیش‌تری برمی‌دارد. برای‌ام حیرت‌آور بود که می‌دیدم آدم‌هایی که تا قبل از این برای سلامتی یا نفع شخصی‌شان ورزش نمی‌کردند، ناگهان شروع کردند به پیاده‌روی‌های طولانی؛ چهار، پنج یا شش مایل در روز! موقع نهار در محوطه‌ی پارکینگ پیاده‌روی می‌کردند. وقتی یک تماس تلفنی طولانی (کنفرانس تلفنی) داشتند، ناگهان آن‌ها را می‌دیدید که با گوشی‌های تلفن همراه‌شان راه می‌رفتند! به خاطر این رقابت، آن‌ها راه‌هایی پیدا کردند که فعالیت‌های‌شان را بیش‌تر کنند. قدم‌های همه ردیابی می‌شد و همه می‌توانستند ببینند چه کسی ساکن است و چه کسی در حرکت. تعداد قدم‌ها هر روز بیش‌تر می‌شد.

با این حال، به محض این‌که رقابت تمام شد، واقعن شگفت‌زده شدم که دیدم تعداد قدم‌ها کاملن کم شد؛ بیش از ۶۰درصد فقط یک ماه پس از پایان رقابت. وقتی رقابت دوباره شروع شد، تعداد قدم‌ها سریع، افزایش پیدا کرد. همه‌ی چیزی که لازم بود، کمی رقابت برای روشن نگه داشتن موتور آدم‌ها بود. یک حس اجتماعی شگفت‌انگیز در آن‌ها به وجود آمد و تجربه و دوستی را در مراودات‌شان به اشتراک گذاشتند.

چه نوع رقابت دوستانه‌ای را می‌توانید با دوستان، همکاران یا هم‌تیمی‌های‌تان سازماندهی کنید؟ چگونه می‌توانید رقابتی مفرح و یک روحیه‌ی رقابتی را به عادت‌های جدیدتان تزریق کنید؟

**۶. جشن بگیرید!**

کار مداوم بدون تفریح و سرگرمی، سربازان را کسل و بی‌حوصله

می‌کند و این آغازی برای سرپیچی از فرمان است. در طول مسیر باید زمان‌هایی برای جشن‌گرفتن و لذت‌بردن از بعضی دستاوردها و پیروزی‌های‌تان وجود داشته باشد. شما نمی‌توانید با سختی کشیدن و بدون هیچ پاداشی، به راه‌تان ادامه دهید. شما باید جوایزی هر چند کوچک پیدا کنید که هر ماه، هر هفته یا هر روز به خودتان بدهید؛ حتا چیزی خیلی کوچک برای قدردانی از خودتان به خاطر چسبیدن به یک رفتار جدید. شاید زمانی برای قدم‌زدن به خودتان بدهید، در وان حمام لم دهید یا چیزی را فقط برای سرگرمی بخوانید. برای مراحل مهم‌تر و بزرگ‌تر، یک وقت ماساژ برای خودتان رزرو کنید یا در رستورانی که دوست دارید، شام بخورید.

**تغییر، سخت است**

چیزی وجود دارد که ۹۹درصد آدم‌های شکست‌خورده و آدم‌های موفق در آن مشترک هستند؛ همه‌ی آن‌ها از انجام‌دادن کارهای مشابه نفرت دارند. تفاوت در این است که آدم‌های موفق، آن کارها را به هر حال انجام می‌دهند. تغییر، سخت است. به همین خاطر است که مردم عادت‌های بدشان را عوض نمی‌کنند و خیلی از آن‌ها، ناکام و ناخوش می‌شوند.

به هر حال، چیزی که من را درباره‌ی این واقعیت بیش‌تر راغب می‌کند این است که اگر تغییر راحت بود و همه آن را انجام می‌دادند، برای من و شما خیلی سخت‌تر می‌شد که سرتر از دیگران باشیم و آدم‌های فوق‌العاده موفقی شویم. معمولی بودن، راحت است. غیرمعمولی بودن چیزی‌ست که شما را از انبوه مردم جدا خواهد کرد.

همیشه خوشحال می‌شوم وقتی می‌دانم انجام کاری دشوار است. چرا؟ چون می‌دانم خیلی‌ها آن را انجام نمی‌دهند، بنابراین، برای من آسان‌تر خواهد بود که جلوی توده‌ی مردم گام بردارم و هدایت‌شان را به عهده بگیرم. من عاشق حرف‌های دکتر مارتین لوتر کینگ هستم که عالمانه گفته است: «معیار شناخت یک انسان، موضع او در زمان آسایش و

آسودگی نیست، بلکه موضع او در گیر و دار چالش‌هاست.» وقتی با وجود دشواری، طاقت‌فرسایی و مشقت، انجام کاری را ادامه می‌دهید، آن وقت است که بهبود موردنظرتان را کسب می‌کنید و در رقابت با دیگران نتایج بهتری به دست می‌آورید. اگر کاری سخت، پردردسر یا ملال‌آور است، خب باشد. فقط انجام‌اش دهید. آن‌قدر به انجام‌دادن آن ادامه دهید که جادوی اثر مرکب پاداشی سخاوتمندانه به شما بدهد.

**صبور باشید**

وقتی با موضوع ریشه‌کن‌کردن عادت‌های بد قدیمی و شروع عادت‌های جدید سر و کار دارید، یادتان باشد که صبور باشید. اگر بیست، سی یا چهل سال یا بیش‌تر را صرف تکرار رفتارهایی کرده‌اید که حالا سعی در تغییرشان دارید، باید انتظار داشته باشید مدت زمان طولانی و تلاش زیادی را صرف کنید تا این‌که نتایج نهایی نمایان شوند. مطالعات علمی نشان داده‌اند الگوهای فکری و رفتاری که بارها تکرار شده‌اند، چیزی به نام شیار عصبی ایجاد می‌کنند که مجموعه‌ای از نورون‌های عصبی متصل‌شده به هم هستند و الگوهای فکری یک عادت خاص را حمل می‌کنند. توجه، عادت را تغذیه می‌کند. وقتی توجه‌مان را متوجه یک عادت می‌کنیم، شیارهای عصبی را فعال می‌کنیم و اندیشه‌ها، آرزوها و کارهای مرتبط با آن عادت را آزاد می‌کنیم. خوشبختانه، مغز ما منعطف است. اگر توجه به آن عادت بد را متوقف کنیم، آن شیارها ضعیف می‌شوند. وقتی عادت‌های جدیدی را شکل می‌دهیم، با هر تکرار، شیارهای جدید را عمیق‌تر می‌کنیم تا سرانجام بر شیارهای قبلی غلبه کنند.

ایجاد عادت‌های جدید (و شکل‌دادن شیارهای جدید در مغز) کاری زمان‌بَر است. صبور باشید. اگر از مسیرتان منحرف شده‌اید، به خودتان بیایید (خودتان را سرزنش نکنید) و دوباره به مسیر درست برگردید. اشکالی ندارد. همه‌ی ما اشتباه می‌کنیم. فقط دوباره تلاش کنید و

استراتژی دیگری را امتحان کنید؛ تعهد و پایداری‌تان را تقویت کنید. وقتی به تلاش‌تان ادامه دهید، نتایج بزرگی می‌گیرید. حالا که صحبت از نتایج شد، بد نیست بدانید فصل بعد، جایی‌ست که ما شروع می‌کنیم به جدا شدن از بقیه؛ همان جایی که تکانش بزرگ شکل می‌گیرد. با همه‌ی تلاش‌های منظمی که از اصول سه فصل اول کتاب به کار بسته‌اید، این‌جا جایی‌ست که پادش‌تان را می‌گیرید؛ پاداشی بزرگ!

**به خدمت گرفتن اثر مرکب**

**خلاصه‌ی گام‌های عملی**

- سه مورد از بهترین عادت‌های‌تان را تعیین کنید؛ همان‌هایی را که از مهم‌ترین هدف‌تان پشتیبانی می‌کنند. سه مورد از عادت‌های بدتان را تعیین کنید؛ عادت‌هایی که شما را از رسیدن به مهم‌ترین هدف‌تان دور می‌کنند. سه عادت جدید را تعیین کنید که لازم است پرورش دهید تا شما را در مسیر رسیدن به مهم‌ترین هدف‌تان قرار دهند. می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی ارزیابی عادت‌ها در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.
- انگیزه‌های اصلی‌تان را تعیین کنید. کشف کنید چه چیزی شما را برای رسیدن به نتایج بزرگ ترغیب می‌کند و تحریک‌شده نگه می‌دارد. می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی ارزیابی ارزش‌های اصلی در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.
- نیروی چرای‌تان را پیدا کنید. اهدافی دقیق، الزام‌آور و برانگیزاننده برای خودتان تعیین کنید. می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی تعیین اهداف در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.

# فصل چهارم: تکانش

می‌خواهم یکی از دوستان بسیار خوب‌ام را به شما معرفی کنم. این دوست که به بیل گیتس، استیو جابز، ریچارد برانسون، مایکل جردن، لانس آرمسترانگ، مایکل فلپس و خیلی از آدم‌های فوق‌العاده موفق دیگر خیلی نزدیک است، چنان اثری روی زندگی‌تان می‌گذارد که هیچ چیز دیگری چنین اثری ندارد. می‌خواهم شما را با تکانش آشنا کنم، یا همان‌طور که دوست دارم صدای‌اش بزنم: «تکانش بزرگ». بدون شک، تکانش بزرگ یکی از قدرتمندترین و مرموزترین نیروهای موفقیت است. تکانش را نمی‌توانید ببینید یا احساس کنید، ولی وقتی به آن دست پیدا کنید، خودتان متوجه حضورش می‌شوید. نمی‌توان انتظار داشت که تکانش در هر موقعیتی از راه برسد، ولی وقتی خودش را نشان داد، وای! تکانش بزرگ می‌تواند شما را پرتاب کند به سکوی موفقیت. وقتی تکانش را همراه خود دارید، دیگر تقریبن هیچ راهی وجود ندارد که کسی بتواند به شما برسد.

به خاطر شروع این فصل هیجان‌زده هستم. وقتی ایده‌های مطرح‌شده در ادامه‌ی این فصل را به‌کار گیرید، نتیجه‌ی نهایی‌تان هزاران بار بیش‌تر از هزینه‌ای خواهد بود که برای خرید این کتاب پرداخته‌اید. جدی می‌گویم، این ایده‌ها بزرگ و مهم هستند!

## مهار قدرت تکانش بزرگ

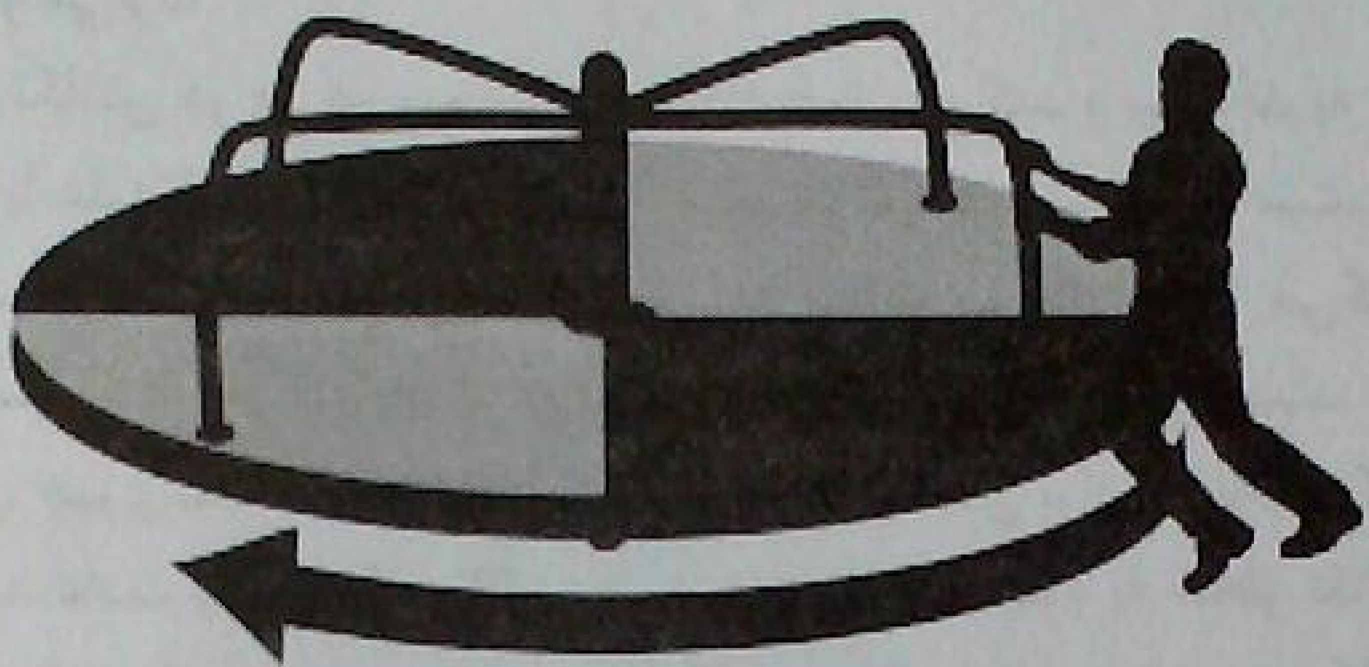
اگر فیزیک دوره‌ی دبیرستان یادتان باشد (حتمن یادتان است، نیست؟)، قانون اول نیوتن را به یاد می‌آورید که به آن قانون اینرسی هم گفته می‌شود: اجسام ساکن، تمایل به سکون دارند؛ مگر این‌که نیرویی خارجی بر آن‌ها

اعمال شود. اجسام متحرک تمایل دارند به حرکت‌شان ادامه دهند، مگر این‌که چیزی مانع تکانش آن‌ها شود. به عبارت دیگر، خوره‌های تلویزیون تمایل دارند که خوره‌ی تلویزیون باقی بمانند. آدم‌های موفق یعنی کسانی که به آهنگ موفقیت دست یافته‌اند، با جدیت به تلاش‌شان ادامه می‌دهند و در نهایت به موفقیت‌های خیلی بیش‌تری می‌رسند.

ایجاد تکانش، راحت نیست، ولی به محض این‌که آن را به وجود آوردید، باید مراقب باشید! آیا از دوران کودکی‌تان بازی چرخ‌وفلک یادتان مانده؟ با چند نفر از دوستان‌تان دور هم جمع می‌شدید و به سختی چرخ‌وفلک را می‌چرخاندید و بعد، همان‌طور که مشغول چرخاندن چرخ‌وفلک بودید، آواز می‌خواندید. شروع کار، همیشه کُند بود و سخت. اولین قدم، یعنی به حرکت در آوردنِ چرخ‌وفلک ساکن، همیشه سخت‌ترین مرحله بود. مجبور بودید آن را بکشید و هل دهید، چهره‌تان در هم می‌رفت و ناله و شکایت می‌کردید و با تمام وجود تلاش می‌کردید. اول‌اش به نظر می‌رسید که این‌طوری موفق نمی‌شوید. در نهایت، پس از تلاش زیاد و طولانی، موفق می‌شدید به آن کمی سرعت دهید و همراه‌اش بدوید. با وجود این‌که آن را به حرکت درآورده بودید (و دوستان‌تان با صدای بلند تشویق‌تان می‌کردند)، برای این‌که به سرعت دلخواه برسید، مجبور بودید با سرعت بیش‌تری بدوید و همان‌طور که با تمام قدرت می‌دویدید، آن را پشت سرتان بکشید. سرانجام، موفق می‌شدید! روی چرخ و فلک می‌پریدید و به دوستان‌تان ملحق می‌شدید و از برخورد باد با صورت‌تان و تماشای دنیای اطراف که تبدیل به دایره‌های رنگی شده بود، لذت می‌بردید. بعد از مدتی، وقتی سرعت چرخ‌وفلک کم می‌شد، بیرون می‌پریدید و دوباره همراه آن می‌دویدید تا سرعت‌اش بیش‌تر شود و دوباره روی آن بپرید. به محض این‌که چرخ‌وفلک به سرعت مناسب می‌رسید و به تکانش کافی دست می‌یافت، در حرکت نگه‌داشتن آن آسان می‌شد.

پذیرش و اتخاذ هر تغییری به همین صورت است. شما با برداشتن یک قدم کوچک و انجام یک عمل در هر زمان، شروع می‌کنید و پیشرفت‌تان،

آرام و آهسته است، اما به محض این‌که عادتِ تازه شکل‌گرفته‌تان، شروع به تاثیرگذاری کرد، تکانش بزرگ هم به شما ملحق می‌شود و موفقیت و نتایج‌تان به سرعت مرکب می‌شوند. شکل(۸) را ببینید.



شکل(۸): دست‌یافتن به تکانش بزرگ، وقت و انرژی می‌خواهد، اما وقتی به آن دست پیدا کنید، موفقیت و نتایج‌تان به سرعت مرکب می‌شوند.

وقتی یک موشک فضاپیما به آسمان پرتاب می‌شود، اتفاقی مشابه رخ می‌دهد. شاتل فضایی در چند دقیقه‌ی اول پرواز، نسبت به زمان باقی‌مانده از سفرش، سوخت بیش‌تری مصرف می‌کند. چرا؟ چون مجبور است بر نیروی کششی جاذبه‌ی زمین غلبه کند. وقتی این کار را انجام داد، می‌تواند به راحتی در مدار زمین شناور بماند. قسمت سخت ماجرا، جداشدن فضاپیما از زمین است. روش‌های قدیمی و رفتارهای شرطی گذشته، درست مثل اینرسی چرخ‌وفلک یا کشش جاذبه‌ی زمین هستند. هر چیزی فقط می‌خواهد در حالت فعلی‌اش باقی بماند. برای شکستن اینرسی و به حرکت درآوردن خود جدیدتان، انرژی خیلی زیادی می‌خواهید. اما وقتی به تکانش مناسب برسید، تقریبن شکست‌ناپذیر می‌شوید و خیلی سخت است که متوقف شوید و با این‌که در آن لحظه به مراتب کم‌تر تلاش می‌کنید، با این حال نتایج بهتر و بزرگ‌تری به دست می‌آورید.

آیا تا به حال شگفت‌زده نشده‌اید که چرا افراد موفق، به موفقیت‌های

بیش‌تری می‌رسند... ثروتمندان، ثروتمندتر می‌شوند... آدم‌های خوشحال، خوشحال‌تر... و آدم‌های خوش‌شانس، بیش‌تر شانس می‌آورند؟

آن‌ها به تکانش دست یافته‌اند. وقتی به تکانش برسید، بی‌وقفه شما را جلو می‌برد.

اما تکانش در هر دو سمت این معادله عمل می‌کند و می‌تواند به نفع شما یا علیه‌تان باشد. از آن‌جایی که اثر مرکب همیشه موثر است، اگر عادت‌های بدتان به حال خودشان رها شوند، نیرویی ایجاد می‌کنند که شما را به قعر شرایط و عواقب شوم غیرقابل کنترل می‌فرستد. این همان چیزی‌ست که در فصل اول کتاب، دوست‌مان براد تجربه‌اش کرد. با چند عادت بد کوچک، ۳۳ پوند به وزنش اضافه شد و به خاطر تکانش منفی ناشی از آن عادت‌های بد، در کار و زندگی زناشویی‌اش، مشکلات و اضطراب فراوانی برای‌اش به وجود آمد. قانون اینرسی می‌گوید: اجسام ساکن می‌خواهند ساکن بمانند؛ این جایی‌ست که اثر مرکب علیه شما عمل می‌کند. هرچه زمان بیش‌تری را روی کاناپه بنشینید و سریال‌ها و برنامه‌های تلویزیونی را تماشا کنید، بلندشدن و حرکت‌کردن برای‌تان سخت‌تر می‌شود. پس بیایید همین حالا شروع کنیم!

چگونه می‌توانید تکانش بزرگ را به زندگی‌تان فراخوانید؟ شما خودتان به وجودش می‌آورید؛ آن‌هم با انجام کارهایی که قبل از این درباره‌شان صحبت کردیم، یعنی:

۱. انتخاب‌ها و تصمیم‌های جدید بر اساس اهداف و ارزش‌های اصلی‌تان.

۲. به کار بستن آن انتخاب‌ها از طریق رفتارهای مثبت و سازنده.

۳. تکرار کافی آن اقدامات و اعمال مثبت برای به وجود آمدن عادت‌های جدید.

۴. تبدیل رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری به کارهای منظم روزانه.

۵. ثابت‌قدم و پایدار ماندن برای یک دوره‌ی به اندازه‌ی کافی طولانی.

بعد، تکانش بزرگ سراغ‌تان می‌آید که اتفاق خیلی خوبی‌ست! و شما

عملن توقف‌ناپذیر می‌شوید.

مایکل فلپس را یادتان هست؟ همان شناگری که در المپیک تابستانی ۲۰۰۸ پکن هشت مدال طلای افسانه‌ای گرفت؛ چگونه این کار را انجام داد؟ با کار و تلاش زیاد همراه مربی‌اش باب بومن توانست در یک دوره‌ی دوازده ساله، استعدادها و مهارت‌های‌اش در این رشته را تقویت کند. آن‌ها رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری مشخصی را ایجاد کردند و پایداری و ثبات را در عملکردهای‌اش گسترش دادند و همین موضوع، فلپس را برای گرفتن تکانش مناسب در زمان درست (بازی‌های المپیک) آماده کرد. این رابطه‌ی همزیستی فلپس و بومن به خاطر بلندپروازی و پیش‌بینی‌پذیری‌اش و گستره‌ای که دارد، یک‌جورهایی افسانه‌ای‌ست. بومن چنان ثبات و مداومتی را در تمرینات به وجود آورده بود که یکی از شفاف‌ترین خاطرات فلپس این است که بومن به او اجازه داده بود تا تمرین‌اش را فقط ۱۵ دقیقه زودتر تمام کند تا در مراسمی شرکت کند! فقط همین یک بار در دوازده سال! تعجبی ندارد که فلپس در استخر شنا این‌قدر شکست‌ناپذیر شد!

احتمالن شما یا یکی از دوستان‌تان آی‌پاد دارید. آیا تا حالا به سیر تکاملی که باعث حضورش در جیب‌های‌تان شده است، فکر کرده‌اید؟ شرکت اپل مدت‌ها قبل از عرضه‌ی آی‌پاد به بازار، وجود داشت. در حالی که کامپیوترهای مک همیشه طرفداران بسیار وفادار خود را داشته‌اند، آن‌ها هنوز هم بخش کوچکی از سهم بازار کامپیوترهای شخصی را در دست دارند. آی‌پاد اولین ام‌پی‌تری پلیر بازار نبود؛ در واقع اپل دیر وارد این بازی شد. اما آن‌ها عواملی قدرتمند برای ادامه‌ی کار داشتند: ثبات و پایداری در تلاش‌شان برای حفظ وفاداری مشتریان، تعهد شفاف و مستحکم برای کیفیت بالا، طراحی نوآورانه و مبتکرانه و کاربرد راحت. آن‌ها ام‌پی‌تری پلیرهای‌شان را ساده، جذاب و با کاربرد راحت ساختند و از طریق کمپین‌های تبلیغاتی سرگرم‌کننده و مبتکرانه به بازار عرضه‌اش کردند و موفق شدند! موفقیت‌شان خیلی‌ها را ناراحت کرد.

ولی آی‌پاد، موفقیت یک‌شبه نبود. در سال ۲۰۰۱ که اپل، آی‌پاد را عرضه کرد، آن‌ها از نرخ رشد درآمد ۳۰درصدی سال قبل به نرخ منفی ۳۳درصد رسیدند. سال بعد، یعنی سال ۲۰۰۲، بازهم نرخ رشد درآمدشان منفی بود؛ منفی ۲درصد در سال. اما در سال ۲۰۰۳ نرخ رشدشان ۱۸درصدی بود. در سال ۲۰۰۴، نرخ رشد دوباره به حدود ۳۳درصد رسید. در سال ۲۰۰۵، آن‌ها به تکانش دست پیدا کردند و اپل یک‌باره به نرخ رشد درآمد ۶۸ درصدی رسید و در حال حاضر بیش از ۷۰ درصد از سهم بازار ام‌پی‌تری پلیر را در دست دارد. همان‌طور که می‌دانید، از آن زمان تکانش بزرگ به آن‌ها کمک کرده است تا بر بازار تلفن‌های هوشمند (با آی‌فون) و پخش موسیقی دیجیتال (با آی‌تیونز) حاکم شوند. در ضمن این تکانش باعث تجدید حیات و رشد در بازار اصلی‌شان یعنی کامپیوترهای شخصی شده است. با بودن تکانش بزرگ در کنارشان، تعجب نمی‌کنم که در سایر بازارها هم توسعه پیدا کنند.

گوگل هم برای مدتی یک موتور جست‌وجوی کوچک بود و برای زنده‌ماندن می‌جنگید؛ اما امروز بیش از ۶۰ درصد سهم بازار جست‌وجوی اینترنتی را در اختیار دارد. یوتیوب، فضای به اشتراک‌گذاری ویدئو، در فوریه‌ی سال ۲۰۰۵ ایجاد شد و در نوامبر همان سال به طور رسمی راه افتاد. اما اصلن وب‌سایت پُربازدیدی نبود تا این‌که برنامه‌ی کوتاهی که به صورت زنده از شبکه‌ی NBC پخش شده بود، در این وب‌سایت آپلود شد و خیلی از مردم برای دیدن آن برنامه به یوتیوب هجوم بردند. آن ویدئو به صورت ویروسی دیده شد و قبل از این‌که شبکه‌ی NBC تقاضا کند آن را از وب‌سایت‌شان بردارند، بیش از ۵ میلیون بازدیدکننده داشت. پس از آن، دیگر هیچ‌جور نمی‌شد آن‌ها را گرفت؛ آن‌ها به تکانش دست پیدا کرده بودند. امروز، یوتیوب مالک بیش از ۶۰درصد سهم بازار اشتراک ویدئوست! گوگل خودش را به دو بنیان‌گذار جوان یوتیوب رساند و ۱/۶۵ میلیارد دلار برای خرید تکانش‌شان پرداخت!

مایکل فلپس، اپل، گوگل و یوتیوب چه چیز مشترکی دارند؟ آن‌ها

قبل از دست‌یابی به تکانش و بعد از آن، کارهای مشابهی انجام می‌دادند. عادت‌ها، رویه‌ها، نظم و انضباط، و ثبات و پایداری‌شان کلیدهایی بودند که درهای تکانش را روی هرکدام‌شان باز کرد و وقتی تکانش بزرگ، خودش را به آن‌ها نشان داد، غیر قابل توقف شدند.

### قدرت رویه‌ها

بعضی از بهترین نیت‌ها و اهداف ما به این خاطر شکست می‌خورند که سیستم اجرایی مناسبی برای‌شان نداریم. برای حل این مشکل، نگرش‌ها و رفتارهای جدیدتان باید در رویه‌های روزانه، هفتگی و ماهانه گنجانده شوند تا باعث تغییرات واقعی و مثبت شوند. یک رویه، عملی‌ست که هر روز حتمن انجام‌اش می‌دهید، طوری که سرانجام مثل مسواک‌زدن یا بستن کمربند ایمنی، آن را به طور ناخودآگاه انجام دهید. مثل بحث‌مان در فصل عادت‌ها، اگر هر عملی را که با موفقیت انجام می‌دهید، به دقت بررسی کنید، متوجه می‌شوید که احتمالن یک رویه را برای آن در پیش گرفته‌اید. این رویه‌ها با غیرارادی‌کردن و اثربخش‌کردن اعمال‌مان، تنش‌ها و فشارهای زندگی را کم و زندگی را آرام می‌کنند. برای رسیدن به اهداف جدید و ایجاد عادت‌های جدید، لازم است رویه‌های جدیدی را برای پشتیبانی از اهداف‌تان ایجاد کنید.

هرچه هدف بزرگ‌تر باشد، رویه‌های‌مان باید سخت‌تر و شدیدتر باشند. تا حالا این سوال برای‌تان پیش نیامده است که چرا اردوگاه‌های آموزشی نظامی این‌قدر سخت هستند؛ جایی که وظایف نسبتن کوچکی مثل مرتب‌کردن تخت‌خواب، برق‌انداختن پوتین‌ها یا خبردار ایستادن، بیش از حد مهم هستند؟ ایجاد رویه‌ها برای آماده‌کردن سربازان جهت مبارزه، از موثرترین روش‌هایی‌ست که در آن سربازان عملکرد کارآمد، مثمرثمر و قابل اطمینان برای فشارهای شدید را به دست می‌آورند. این رویه‌های به ظاهر ساده که در دوره‌ی آموزش مقدماتی اجرا می‌شوند، آن‌قدر دقیق هستند که فقط در مدت هشت تا دوازده هفته، نوجوانان

نازک‌نارنجی، ترسو و شلخته را به سربازانی با اعتماد به نفس، بی‌پروا و ماموریت‌پذیر تبدیل می‌کنند. رویه‌های آن‌ها آن‌قدر خوب و دقیق تمرین داده می‌شوند که این سربازان جوان می‌توانند وسط آشفتگی جنگ هم، به طور غریزی با دقت و ظرافت عمل کنند. این سطح شدید آموزش‌ها و تمرین‌ها، سربازان را برای انجام وظایف‌شان کاملن آماده می‌کند؛ حتا در شرایط وجود خطر مرگ حتمی.

در حال حاضر، ممکن است اوضاع‌تان این‌قدر خطرناک نباشد، ولی اگر رویه‌های مناسب را در برنامه‌های‌تان نگنجانید، پیامدهای این‌گونه زندگی‌کردن می‌توانند سخت و غیرقابل کنترل باشند. ایجاد رویه‌ای از کارهای منظم روزانه و قابل پیش‌بینی، شما را برای پیروزی در میدان نبرد زندگی آماده می‌کند.

گلف‌باز افسانه‌ای، جک نیکلاس، به دلیل رویه‌ی پیش از ضربه‌های‌اش معروف بود. او به یک نوع حرکت پای‌بند بود و قبل از هر ضربه انجام‌اش می‌داد؛ مجموعه‌ای از رویه‌های ذهنی و جسمی که او را برای ضربه‌زدن، متمرکز و آماده می‌کرد. جک از پشت توپ شروع می‌کرد و بعد یک یا دو نقطه بین توپ و هدف اصلی را انتخاب می‌کرد. همان‌طور که در اطراف قدم می‌زد و به توپ نزدیک می‌شد، چوب گلف‌اش را با هدف میانی‌اش هم‌خط می‌کرد. پاهای‌اش را در موقعیت قرار نمی‌داد مگر این‌که احساس می‌کرد کاملن برای ضربه‌زدن آماده است. بعد، حالت خاصی به خودش می‌گرفت. چوب گلف را عقب و جلو می‌برد و به هدف اصلی، هدف میانی و چوب گلف‌اش نگاه می‌کرد و این کار را تکرار می‌کرد. فقط بعد از انجام همه‌ی این مراحل بود که به توپ ضربه می‌زد.

یک روان‌شناس در یکی از مهم‌ترین مسابقات لیگ، زمان بین بیرون‌آوردن چوب گلف از کیف و ضربه‌زدن به توپ نیکلاس را اندازه‌گیری و ثبت کرد. حدس می‌زنید چه شد؟ به‌ظاهر در هر ضربه، زمان‌بندی رویه‌ی جک بیش از یک ثانیه تفاوت نداشت. شگفت‌انگیز است! همان روان‌شناس، گرگ نورمن را در شکست تلخ‌اش در مسابقات

مسترز سال ۱۹۹۶ ارزیابی کرد. همان‌طور که مسابقه جلوتر می‌رفت، رویه‌ی قبل از ضربه‌های‌اش سریع و سریع‌تر می‌شد. این تغییر رویه‌ی او، ریتم رفتار و ثبات‌اش را کم می‌کرد و او هرگز نمی‌توانست تکانش لازم را به دست آورد. وقتی نورمن رویه‌اش را عوض کرد، عملکردش غیرقابل پیش‌بینی و نتایج‌اش بی‌ثبات و نامنظم شد.

بازیکنان راگبی هم برای رویه‌های پیش از ضربه‌های‌شان اهمیت زیادی قائل هستند، چون به آن‌ها اجازه می‌دهد تا با هزاران باری که در گذشته این کار را انجام داده‌اند، هم‌آهنگ شوند. قابل پیش‌بینی‌ست که بدون این رویه‌های قبل از ضربه، عملکردشان زیر فشار زمانی تا حد زیادی کم می‌شود. خلبان‌ها هم باید همیشه چک‌لیست پیش از پروازشان را کامل کنترل کنند. این حتا شامل وقتی‌ست که هزاران ساعت گزارش پرواز پُر کرده‌اند و هواپیما هم با عملکرد عالی از مقصد قبلی رسیده است؛ در این شرایط هم باز باید بدون استثنا چک‌لیست قبل از پرواز را کنترل کنند. این کار نه‌تنها هواپیما را آماده می‌کند، بلکه مهم‌تر از آن، روی خلبان متمرکز می‌شود و او را برای عملکرد آتی آماده می‌کند.

همه‌ی آدم‌های موفق و صاحبان کسب‌وکاری که با آن‌ها همکاری کرده‌ام، علاوه بر عادت‌های خوب، برای انجام کارهای منظم روزانه‌شان، رویه‌هایی را به وجود آورده‌اند. این تنها راهی‌ست که هر یک از ما می‌توانیم به طور پیش‌بینی‌پذیری رفتارمان را تنظیم و کنترل کنیم. راه دیگری برای این کار وجود ندارد. یک رویه‌ی روزانه که بر اساس عادت‌های خوب و کارهای منظم بنا شده است، چیزی‌ست که موفق‌ترین افراد را از بقیه جدا می‌کند. رویه‌ها، فوق‌العاده قوی هستند.

برای ایجاد رویه‌های مفید و موثر، اول باید تصمیم بگیرید می‌خواهید چه رفتارها و عادت‌هایی را در خودتان نهادینه کنید. چند لحظه وقت بگذارید و اهداف‌تان از فصل ۳ را مرور و بررسی کنید که این شامل رفتارهایی هم می‌شود که می‌خواهید اضافه یا کم کنید. حالا نوبت

شماست تا به یک جک نیکلاس تبدیل شوید و بهترین رویه‌های پیش از ضربه‌تان را پیدا کنید. درباره‌ی جزییاتی هم که نیاز دارید آگاهانه عمل کنید. به محض این‌که آن رویه را ایجاد کردید، مثلن یک رویه‌ی صبحگاهی، می‌خواهم تا اطلاع ثانوی آن را به طور کامل انجام دهید. وقتی از خواب بیدار شدید، بدون هیچ حرف و حدیثی انجام‌اش دهید. اگر کسی یا چیزی مانع‌تان شد، دوباره از اول شروع کنید و اراده‌تان را برای انجام آن کار، قوی کنید.

**پشتیبانی از روزهای‌تان**

اگر می‌خواهید با تلاش‌های‌تان به موفقیت‌هایی در سطح جهانی برسید، کلیدش این است که عملکردتان را حول رویه‌هایی در سطح جهانی بنا کنید. پیش‌بینی یا کنترل چیزی که ممکن است در وسط روزِ کاری برای‌تان پیش بیاید، می‌تواند سخت و حتا بیهوده باشد. ولی تقریبن همیشه می‌توانید شیوه‌ی آغازکردن روزتان یا به پایان رساندن‌اش را کنترل کنید. من برای هر دوی آن‌ها رویه‌هایی دارم. در این‌جا جنبه‌های متفاوتی از هرکدام‌شان را با شما در میان می‌گذارم تا هم ایده‌هایی به شما داده باشم و هم به شما کمک کنم تا قدرت و اهمیت ایجاد رفتارهای جدیدتان به صورت رویه‌های منظم را بهتر درک کنید. من اول، اهداف‌ام را در ذهن‌ام مجسم می‌کنم و بعد، رفتارها و رویه‌های‌ام را بر اساس آن‌ها طراحی می‌کنم. شاید با به اشتراک گذاشتن بعضی از چیزهایی که برای من عملی و موثر هستند، با استراتژی‌هایی آشنا شوید که دوست دارید امتحان‌شان کنید...

**بیدارشوید و بدرخشید**

رویه‌ی صبحگاهی من مثل آماده‌سازی قبل از ضربه‌ی جک نیکلاس است و من را برای کل روز آماده می‌کند. چون هر صبح انجام‌اش می‌دهم، در ذهن‌ام حک شده است و لازم نیست درباره‌اش فکر کنم.

آی‌فون من ساعت ۵ صبح (بعضی‌وقت‌ها ۵:۳۰) زنگ می‌زند و من دکمه‌ی یادآوری را می‌زنم. بعد، می‌دانم که هشت دقیقه وقت دارم. چرا هشت دقیقه؟ نمی‌دانم، از استیو جابز بپرسید؛ او آی‌فون را این‌طوری برنامه‌ریزی کرده. در طول آن هشت دقیقه سه کار انجام می‌دهم. اول، به تمام چیزهایی فکر می‌کنم که قدردان‌شان هستم. می‌دانم که باید ذهن‌ام را برای فراوانی آماده کنم. وقتی روزتان را با احساس سپاس‌گزاری برای چیزهایی که دارید، شروع می‌کنید، نگاه، رفتار و پاسخ جهان به شما خیلی متفاوت خواهد بود. دوم، کاری را انجام می‌دهم که به نظر کمی عجیب می‌آید. هر روز به یک شخص ابراز محبت می‌کنم. تنها راه جلب عشق و محبت، دوست داشتن دیگران است. یکی از چیزهایی که من خیلی بیش‌تر می‌خواهم، عشق و دوست‌داشتن است. من با فکرکردن به یک نفر (هرکسی می‌تواند باشد: دوست، فامیل، همکار و... خیلی مهم نیست) به او عشق و محبت می‌دهم و بعد، با تجسم تمام چیزهای خوبی که برای‌اش آرزو کرده‌ام، عشق و محبت‌ام را به سوی‌اش می‌فرستم. بعضی‌ها به این کار دعا می‌گویند اما من به آن می‌گویم نامه‌ی عاشقانه‌ی ذهنی. سوم، درباره‌ی هدف شماره یک زندگی‌ام فکر می‌کنم و سه کاری را انتخاب می‌کنم که همین امروز می‌توانم برای نزدیک‌شدن به آن انجام دهم. موقع نوشتن این مطلب، هدف شماره‌ی یک من، عمیق‌تر کردن عشق و صمیمیت در زندگی زناشویی‌ام است. هر روز صبح، سه کاری را برنامه‌ریزی می‌کنم که می‌توانم با انجام‌شان اطمینان پیدا کنم که همسرم احساس عشق، احترام و زیبایی می‌کند.

وقتی از خواب بیدار می‌شوم، قهوه‌سازم را روشن می‌کنم و در حالی که قهوه دم می‌کشد، حدود ده دقیقه حرکات کششی می‌کنم؛ حرکاتی که از برنامه‌ی دکتر اوز انتخاب کرده‌ام. فهمیده‌ام تنها راهی که می‌توانم با آن حرکات کششی را در زندگی‌ام بیش‌تر بگنجانم، تبدیل‌شان به یک رویه است. من مجبور بودم تا این کار را در جایی از برنامه‌ام بگنجانم و زمان دم‌کشیدن قهوه، بهترین زمان ممکن بود.

بعد از انجام حرکات کششی، یک فنجان قهوه می‌ریزم و روی صندلی راحتی چرمی‌ام می‌نشینم. بعد، زنگ آی‌فون‌ام را برای ۳۰ دقیقه‌ی بعد تنظیم می‌کنم (نه بیش‌تر، نه کم‌تر) و مطلبی مثبت و آموزشی می‌خوانم. وقتی موبایل‌ام زنگ زد، مهم‌ترین پروژه‌ام را برمی‌دارم و به مدت یک ساعت با تمرکز کامل و بدون حواس‌پرتی روی آن کار می‌کنم (توجه دارید که هنوز ای‌میل‌های‌ام را نخوانده‌ام). بعد از آن، هر صبح راس ساعت ۷، سراغ چیزی می‌روم که به آن ماموریت بازبینی می‌گویم. من یک مجموعه اهداف تکرارشونده در تقویم روزانه‌ام دارم که هر روز پانزده دقیقه را به تنظیم مجددشان اختصاص می‌دهم. در این زمان است که سه هدف اصلی یک‌ساله و پنج‌ساله، اهداف کلیدی آن فصل سال و اهداف اصلی هفتگی و ماهانه‌ام را بررسی می‌کنم. بعد، در مهم‌ترین بخش آن ماموریت بازبینی، سه مورد از مهم‌ترین و باارزش‌ترین اولویت‌های آن روزم را مرور یا تنظیم می‌کنم، یعنی از خودم می‌پرسم: «اگر امروز فقط همین سه کار را انجام دهم، کدام کارها هستند که بیش‌ترین و بهترین نتایج را در نزدیک‌شدن من به اهداف بزرگ‌ام به وجود می‌آورند؟» فقط بعد از آن است که ای‌میل‌ام را باز می‌کنم و مجموعه‌ای از وظایف و ماموریت‌ها را برای بقیه‌ی اعضای گروه‌ام می‌فرستم تا در آن روز پی‌گیری کنند. بعد، سریع، صندوق ای‌میل‌ام را می‌بندم و برمی‌گردم سراغ مهم‌ترین و باارزش‌ترین اولویت‌های آن روزم.

بقیه‌ی روز می‌تواند میلیون‌ها شکل متفاوت داشته باشد، ولی تا زمانی که رویه‌ی صبحگاهی‌ام را به دقت انجام دهم، بیش‌تر رفتارهای منظم کلیدی‌ام انجام می‌شوند، یعنی نسبت به آن‌که هر روزم را بدون برنامه یا حتا بدتر از آن با مجموعه‌ای از عادت‌های بد شروع کنم، کاملن آماده می‌شوم تا کارهای‌ام را در بالاترین سطح ممکن انجام دهم.

## رویاهای شیرین

عصرها دوست دارم که «جمع‌بندی» کنم؛ این کاری‌ست که از جوانی

و پیش‌خدمتی در رستوران یادگرفته‌ام. قبل از آن‌که به خانه برگردیم، باید تمام رسیدها، قبض کارت‌های اعتباری و پول‌های نقد را جمع می‌کردیم. همه‌ی حساب و کتاب‌ها باید درست و دقیق می‌بود؛ وگرنه مشکل بزرگی به وجود می‌آمد!

خیلی مهم است که عملکرد هر روزتان را جمع‌بندی کنید. در مقایسه با برنامه‌ی آن روزتان، اوضاع چطور پیش رفته است؟ چه کارهایی را لازم است به برنامه‌ی فردا منتقل کنید؟ بر اساس اتفاقات آن روز، لازم است چه چیز دیگری را به برنامه‌ی فردا اضافه کنید؟ چه کاری دیگر مهم نیست و باید حذف شود؟ به‌علاوه، من دوست دارم هر ایده یا بینش جدیدی را که در طول روز کسب کرده‌ام، در دفتر وقایع روزانه‌ام ثبت کنم. تا حالا بیش از چهل دفتر وقایع روزانه از ایده‌ها، بینش‌ها و استراتژی‌های باورنکردنی و شگفت‌انگیز جمع کرده‌ام. سرانجام، قبل از رفتن به رخت‌خواب، حداقل ده صفحه از یک کتاب الهام‌بخش را می‌خوانم. می‌دانم که ذهن انسان پردازش آخرین اطلاعات مصرف‌شده پیش از خواب را ادامه می‌دهد، بنابراین می‌خواهم برای پیشرفت و پیشبرد اهداف و آرزوهای‌ام، توجه‌ام را روی چیزی مفید و سازنده متمرکز کنم. به همین سادگی! اتفاقات بد خیلی زیادی ممکن است در طول روز رخ دهند، ولی چون پشتیبان‌های ذهن‌ام را کنترل می‌کنم، می‌دانم که همیشه روزهای‌ام را با تمام قوا شروع و تمام می‌کنم.

### ایجاد تغییرات برای بهبود بخشیدن

هر از گاهی، رویه‌های‌ام را متوقف می‌کنم. در غیر این صورت، زندگی، راکد و غیرجذاب می‌شود. یک مثال ساده‌اش، کارکردن با وزنه است. وقتی برای مدتی در یک زمان ثابت و به یک روش مشابه و تکراری بدن‌سازی می‌کنم، بدن‌ام نمایش نتایج مرکب را متوقف می‌کند. خسته می‌شوم، اشتیاق‌ام را از دست می‌دهم و تکانش بزرگ، دیگر خودش را نشان نمی‌دهد. به همین خاطر، مهم است که با آن مبارزه کنید، با

روش‌های جدیدی خودتان را به چالش بکشید و تجربیات‌تان را تازه کنید!

در حال حاضر می‌خواهم ماجراجویی‌های بیش‌تری را به زندگی‌ام اضافه کنم. برای انجام‌دادن کارهایی که به طور عادی انجام‌شان نمی‌دهم، برای خودم اهداف هفتگی، ماهانه و سالانه تعیین می‌کنم. بیش‌تر وقت‌ها کارهایی خارق‌العاده و عجیب نیستند؛ بلکه منظورم کارهایی هستند مثل خوردن غذاهای متفاوت، ثبت‌نام در کلاسی جدید، بازدید از یک مکان جدید یا پیوستن به یک باشگاه برای ملاقات آدم‌های تازه. این تغییرات کوچک، به من احساس سرزندگی می‌دهند، کمک می‌کنند تا دوباره اشتیاق‌ام را به دست آورم و فرصت‌هایی به وجود می‌آورند برای کسب دیدگاه‌های تازه.

رویه‌های‌تان را بررسی کنید. اگر کاری که سابق بر این به شما انرژی می‌داد، حالا یکسان و خسته‌کننده شده است یا دیگر نتایج فوق‌العاده‌ای به وجود نمی‌آورد، تغییرش دهید.

**ریتم رفتاری‌تان را پیدا کنید**

وقتی رفتارهای منظم روزانه‌تان به یک رویه تبدیل شدند، باید از توالی آن مراحل برای ایجاد یک ریتم رفتاری استفاده کنید. وقتی رفتارهای منظم و اقدامات‌تان را با ریتم‌های منظم هفتگی، ماهانه، فصلی و سالانه تطبیق می‌دهید، مثل این است که مقابل خانه‌تان فرش خوش‌آمدگویی برای تکانش بزرگ پهن می‌کنید.

این کار، مثلِ حرکت درآمدن چرخ‌های لوکوموتیو قطار است. وقتی قطار ثابت است، جلوگیری از حرکت رو به جلوی آن خیلی راحت است و با قراردادن یک تکه چوب، زیر چرخ جلو، می‌توان این کار را انجام داد. انرژی خیلی زیادی لازم است تا پیستون‌ها شروع به حرکت کنند و مجموعه‌ای از ارتباطات را به وجود آورند که درنهایت باعث حرکت جزیی چرخ‌ها شوند. این یک فرآیند آهسته است، ولی به محض این‌که قطار شروع به حرکت کند،

چرخ‌ها به یک ریتم می‌رسند. اگر فشار، ثابت باقی بماند، قطار به تکانش دست پیدا می‌کند و حالا بیایید ببینید چه می‌شود! اگر قطار با سرعت ۵۵ مایل در ساعت با دیوار پنج فوتی بتونی تقویت‌شده با فولاد برخورد کند، نابودش می‌کند و به حرکت‌اش ادامه می‌دهد. تجسم موفقیت‌تان مثل لوکوموتیو غیر قابل توقف، به شما کمک می‌کند تا در دست یافتن به ریتم رفتاری خودتان مشتاق باقی بمانید. شکل(۹) را ببینید.



شکل(۹): وقتی کارها و رفتارهای منظم‌تان یک ریتم رفتاری به وجود آورند، به تکانش بزرگ می‌رسید.

من همراه با ریتم‌های رفتاری روزانه‌ام، برای آینده هم برنامه‌ریزی می‌کنم. مثلن با بررسی دوباره‌ی هدف عمیق‌ترکردن عشق و صمیمیت در زندگی زناشویی‌ام، یک برنامه‌ی منظم هفتگی، ماهانه و فصلی طراحی کردم. می‌دانم که زیاد رمانتیک به نظر نمی‌رسد، ولی شاید توجه کرده باشید که حتا وقتی چیزی برای‌تان اولویت خیلی زیادی دارد، اگر در تقویم‌تان برنامه‌ریزی‌اش نکرده باشید، اغلب انجام‌اش نمی‌دهید، درست است؟

همیشه جمعه‌شب‌ها «شب قرار عاشقانه» است و من و همسرم جورجیا بیرون می‌رویم یا با هم یک کار خاص انجام می‌دهیم. ساعت ۶ بعدازظهر، زنگ آی‌فون‌های هردوی ما به صدا در می‌آید و مهم

نیست که مشغول انجام چه کاری هستیم، چون قرار عاشقانه‌مان آغاز شده است! شنبه‌ها روز خانواده است، یعنی کارکردن ممنوع! از غروب آفتاب جمعه تا طلوع آفتاب یکشنبه، وقتی‌ست که ما برای زندگی زناشویی و خانواده می‌گذاریم. اگر این حد و مرز را به وجود نیاورید، کار امروز تمایل دارد خودش را به فردا موکول کند. متاسفانه، آدم‌هایی که نادیده‌شان می‌گیریم، اغلب، مهم‌ترین آدم‌های زندگی‌مان هستند.

هر هفته ساعت ۶ بعدازظهر یک‌شنبه‌ها، وقت مرور و بررسی رابطه‌ی مشترک‌مان است. این تمرین را از متخصصان رابطه‌ی مشترک، لیندا و ریچارد ایر یاد گرفتم که در مصاحبه‌ام با آن‌ها در اکتبر سال ۲۰۰۹ برای مجموعه‌ی صوتی موفقیت به من توضیح دادند. در این زمان، درباره‌ی پیروزی‌ها و شکست‌های هفته‌ی گذشته و درضمن تغییرات و اصلاحاتی که باید در رابطه‌مان ایجاد کنیم، صحبت می‌کنیم. مکالمه‌مان را با گفتن چیزهایی آغاز می‌کنیم که طی هفته‌ی گذشته، به خاطرشان از هم سپاس‌گزار و قدردان هستیم. شروع‌کردن با چیزهای خوب، همیشه مفید و کمک‌کننده است. بعد، با ایده‌ای که در مصاحبه با جک کنفیلد یاد گرفتم، از هم می‌پرسیم: «در این هفته، از یک تا ده، به رابطه‌مان چه نمره‌ای می‌دهی؟» این سوال، بحث را می‌برد سمت پیروزی‌ها و شکست‌ها! بعد از آن، درباره‌ی تغییرات و اصلاحاتی که باید در رابطه‌مان ایجاد کنیم، صحبت می‌کنیم که این موضوع از طریق سوال بعدی انجام می‌شود: «چه کارهایی باید انجام دهیم تا نمره‌مان را برسانیم به ده؟» در آخر بحث، هر دوی ما این احساس را داریم که حرف‌های‌مان به خوبی شنیده و بررسی شده است و ملاحظات و آرزوهای‌مان را برای هفته‌ی آینده کاملن مشخص کرده‌ایم. این یک فرآیند فوق‌العاده و باورنکردنی است. کاملن توصیه‌اش می‌کنم... البته اگر جرات‌اش را دارید!

درضمن، من و جورجیا هر ماه کاری بی‌نظیر و خاطره‌انگیز را

برنامه‌ریزی می‌کنیم. جیم ران به من یاد داد که زندگی در حقیقت مجموعه‌ای‌ست از تجربه‌ها و هدف ما باید افزایش تعداد و بزرگی تجربه‌های خوب باشد. ماهی یک بار، تلاش می‌کنیم کاری انجام دهیم که یک تجربه‌ی تا حدی به یاد ماندنی را خلق کند. این کار می‌تواند رانندگی در کوهستان، رفتن به یک گردش ماجراجویانه، رفتن به لس‌آنجلس و امتحان یک رستوران مجلل جدید، قایقرانی در خلیج یا هر کار دیگری باشد. کاری فراتر از امور عادی که تجربه‌ی خاصی دارد و خاطره‌ی ماندگاری به وجود می‌آورد.

هر فصل، یک مسافرت دو-سه روزه برنامه‌ریزی می‌کنیم. من دوست دارم یک بررسی سه ماهه از تمام اهداف و الگوهای زندگی‌ام داشته باشم و این بهترین زمان ممکن برای بررسی عمیق‌تر اوضاع و احوال رابطه‌مان است. علاوه بر این، ما یک سفر تعطیلاتی ویژه و یک گردش سال نو هم داریم. خواهید دید وقتی تمام این‌ها برنامه‌ریزی شوند، دیگر مجبور نیستید درباره‌ی کارهایی که باید انجام دهید، فکر کنید. همه چیز، طبیعی اتفاق می‌افتد. ریتمی رفتاری به وجود آورده‌ایم که به ما تکانش می‌دهد.

## ریتم رفتاری‌تان را ثبت کنید

می‌خواهم شما را با چیزی آشنا کنم که برای خودم درست کردم و در ثبت و پی‌گیری ریتم یک رفتار جدید به من کمک می‌کند. من به آن برگه‌ی «ثبت ریتم رفتارهای هفتگی» می‌گویم و فکر می‌کنم برای شما هم خیلی مفید باشد. اگر می‌خواهید آب بیش‌تری بنوشید، هر روز بیش‌تر قدم بزنید، از همسرتان با محبت بیش‌تری قدردانی کنید یا انجام هر رفتاری که برای رسیدن به هدف‌تان به آن نیاز دارید؛ باید آن‌ها را ثبت و پی‌گیری کنید تا مطمئن شوید که یک ریتم رفتاری ایجاد می‌کنید. شکل(۱۰) را ببینید. نمونه‌ای از این جدول در بخش ضمیمه‌ها وجود دارد.

**[مثال] ثبت ریتم رفتارهای هفتگی**

| رفتار/ اقدام | شنبه | یکشنبه | دوشنبه | سه‌شنبه | چهارشنبه | پنج‌شنبه | جمعه | انجام‌شده | هدف | اختلاف |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ۳ تماس تلفنی بیش‌تر | x | | | x | x | | | ۳ | ۵ | (۲) |
| ۳ ارائه‌ی بیش‌تر | | x | | x | | | | ۲ | ۳ | (۱) |
| ۳۰ دقیقه ورزش قلبی-عروقی | | x | | | x | | | ۲ | ۳ | (۱) |
| انجام تمرین‌های کاهش وزن | x | x | | x | | | | ۳ | ۳ | ☺ |
| خواندن ۱۰ صفحه از یک کتاب خوب | x | x | | x | x | | | ۴ | ۵ | (۱) |
| ۳۰ دقیقه گوش‌دادن به فایل صوتی در اتوموبیل | x | x | x | | | x | | ۴ | ۵ | (۱) |
| نوشیدن ۵ لیتر آب در روز | | x | x | x | | x | x | ۵ | ۷ | (۲) |
| خوردن صبحانه‌ی سالم | x | x | | x | | x | | ۴ | ۷ | (۳) |
| صرف زمان اختصاصی با فرزندان | x | | | x | | x | | ۳ | ۴ | (۱) |
| شب قرار عاشقانه با همسرم | | | | | x | | | ۱ | ۱ | ☺ |
| دعا و عبادت | | x | x | | | | x | ۳ | ۵ | (۲) |
| ثبت وقایع و کارهای روزانه | x | | x | | x | x | x | ۵ | ۵ | ☺ |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | مجموع | ۳۹ | ۵۳ | (۱۴) |

تعهد یعنی مدت‌ها پس از آن که اراده‌ی انجام کاری را به دست آوردید، آن کار را ادامه دهید.

بازه‌ی زمانی: ___________-___________

شکل(۱۰): مثالی از شیوه‌ی ثبت ریتم رفتارهای هفتگی

## ریتم‌های زندگی

وقتی آدم‌ها تلاش جدیدی را شروع می‌کنند، تقریبن همیشه در انجام‌اش افراط می‌کنند. البته، انتظار دارم برای ایجاد یک ریتم رفتاری برای موفقیت، هیجان‌زده شوید، ولی باید به برنامه‌ای دست پیدا کنید که بتوانید آن را کامل، قطعی و بدون هیچ عذر و بهانه‌ای در درازمدت انجام دهید. نمی‌خواهم به ریتم‌هایی فکر کنید که می‌توانید این هفته، این ماه یا حتا در سه ماه آینده انجام دهید؛ بلکه می‌خواهم درباره‌ی چیزهایی فکر کنید که می‌توانید برای بقیه‌ی زندگی‌تان انجام دهید.

اثر مرکب؛ یا همان نتایج و پیامدهای قطعی و مثبتی که می‌خواهید در زندگی‌تان تجربه کنید، نتیجه‌ی انتخاب‌ها و کارهای هوشمندانه‌ای‌ست که مدام تکرار شده‌اند. شما وقتی پیروز می‌شوید که هر روز، هر شب و همیشه قدم‌های درست بردارید. ولی با انجام کارهای بالاتر از توان‌تان آن‌هم در بازه‌های زمانی کوتاه، زمینه‌ی شکست‌تان را به وجود می‌آورید.

یکی از دوستان‌ام در تیم مجله‌ی موفقیت، بعد از این‌که عکسی را از او در توییتر به اشتراک گذاشتم، تصمیم گرفت تا به تناسب اندام و وزن دلخواه‌اش برسد. این هدف، تغییر بزرگی بود در سبک زندگی‌اش. او در محل کارش حداقل دوازده ساعت روی صندلی می‌نشست و از ورزش‌کردن هم نفرت داشت. قبل‌تر به ما گفته بود همیشه برای اجتناب از کارهایی که نیاز به برخاستن دارد و خم و راست شدن، روش‌هایی را پیدا می‌کند تا انجام‌شان ندهد و همین نشان می‌دهد چقدر از فعالیت‌های جسمی نفرت دارد. با این حال، تصمیم گرفت به تناسب اندام برسد. به یک باشگاه ورزشی رفت، یک مربی شخصی گرفت و شروع کرد به تمرین: روزی دو ساعت و پنج روز در هفته. به او گفتم: «این کار، اشتباه است. نمی‌توانی سر تعهدت باقی بمانی و سرانجام از آن دست می‌کشی. تو داری زمینه‌ی شکست‌ات را فراهم می‌کنی.» منکرش شد و متقاعدم کرد که برای همیشه تغییر کرده است. حتا مربی‌اش هم تمرین و فشار بیش‌تری را به او توصیه کرده بود. گفت: «من این کار را انجام می‌دهم و می‌خواهم که ماهیچه‌های شکم‌ام نمایان شوند.»

از او پرسیدم: «هدف اصلی‌ات چیست؟» می‌دانستم که نمی‌خواهد عکس‌اش روی جلد مجله‌ی پرورش‌اندام قرار گیرد.

گفت: «می‌خواهم خوش‌تیپ و خوش‌هیکل باشم، سلامت باشم.» پرسیدم: «چرا؟» گفت: «دنبال نشاط و سرزندگی هستم. می‌خواهم آن‌قدر زنده بمانم که نوه‌ها و نتیجه‌های‌ام را ببینم.» این‌ها انگیزه‌های واقعی و معنی‌دارش بودند؛ می‌خواست در طولانی‌مدت سلامت باشد.

این یعنی هدف‌اش فقط برای مدتی کوتاه نبود، بلکه دنبال تناسب اندام بلندمدت بود.

گفتم: «خیلی خب؛ متقاعدم کردی. ولی داری افراط می‌کنی. دو یا سه ماه انجام‌اش می‌دهی و بعد می‌گویی برای دو ساعت تمرین وقت ندارم، بنابراین امروز نمی‌توانم تمرین کنم. این اتفاق بارها و بارها برای‌ات رخ خواهد داد. پنج بار تمرین در هفته، به دو یا سه جلسه تبدیل می‌شود و تو دلسرد می‌شوی. خیلی زود، این کار را می‌گذاری کنار. می‌دانم این‌روزها واقعن هیجان‌زده هستی، پس بیا این کار را انجام بده: دو ساعت در روز و پنج روز در هفته تمرین‌ات را انجام بده [انرژی خیلی زیادی لازم است تا چرخ‌ها از سکون به حرکت جزیی درآیند]، اما این کار را بیش از ۶۰ یا ۹۰ روز انجام نده. بعد از آن، می‌خواهم وقت تمرین‌ات را به ۶۰ یا ۷۵ دقیقه کاهش دهی. هنوز هم می‌توانی این کار را پنج روز در هفته انجام دهی، ولی بهتر است چهار روز تمرین کنی. این کار را برای ۶۰ یا ۹۰ روز دیگر انجام بده. بعد، از تو می‌خواهم که حداقل سه روز در هفته و به مدت یک ساعت تمرین کنی و اگر احساس انرژی بیش‌تری می‌کردی، چهار روز تمرین کن. این برنامه‌ای‌ست که می‌خواهم طبق آن عمل کنی، چون اگر کاری را شروع کنی که نتوانی ادامه‌اش دهی، اصلن تمام‌اش نمی‌کنی.»

واقعن باید جان می‌کَندم تا موضوع را درک کند، چون در آن لحظه کاملن پرحرارت بود و هیجان‌زده. فکر می‌کرد می‌تواند برای بقیه‌ی زندگی‌اش این رویه‌ی جدید را در پیش بگیرد. برای کسی که هیچ‌وقت ورزش نکرده است، دو ساعت در روز و پنج روز در هفته ورزش، مطمئنن به بن‌بست می‌رسد. باید برنامه‌ای طراحی کنید که بتوانید آن را پنجاه سال انجام دهید، نه پنج هفته و پنج ماه. خیلی خوب است که بتوانید برای مدتی قدرتمندانه عمل کنید، ولی باید آخر این مسیر را هم ببینید؛ جایی که کم‌کم شروع می‌کنید تا از این کار دست بکشید. شما می‌توانید همیشه ۴۵ دقیقه تا یک ساعت را به چند بار ورزش در

هفته اختصاص دهید، اما اختصاص دو ساعت در روز و پنج روز در هفته برای این‌که رویه‌تان موفق شود، هیچ‌وقت اتفاق نمی‌افتد. یادتان باشد که ثبات و پایداری، یکی از حیاتی‌ترین اجزای موفقیت است.

## قدرت ثبات و پایداری

قبل‌تر اشاره کرده بودم که اگر فقط یک خصیصه باشد که به من مزیت رقابتی می‌دهد، توانایی‌ام در پایداری‌ست. هیچ چیزی مثل ثبات‌نداشتن، سریع‌تر تکانش بزرگ را از بین نمی‌برد. حتا آدم‌های خوب، پُرشور و جاه‌طلب با نیت‌های خوب هم وقتی بحث ثبات پیش می‌آید، راحت، مایوس و متوقف می‌شوند. ولی این ابزاری قوی‌ست که می‌توانید برای شروع پرواز به سوی اهداف‌تان استفاده‌اش کنید.

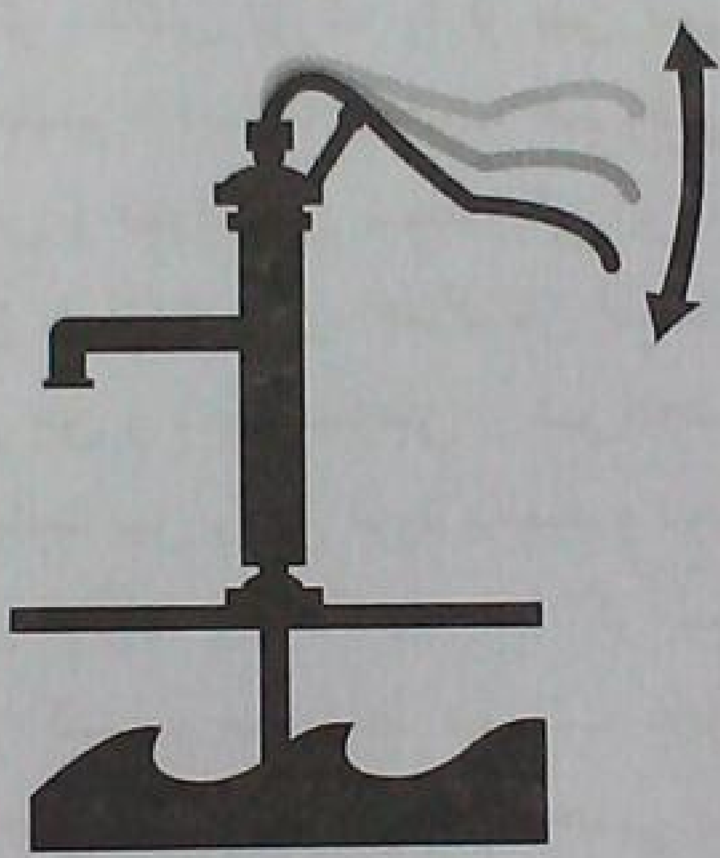
در نظر بگیرید اگر من و شما همزمان از لس‌آنجلس به منهتن پرواز کنیم و شما در هر ایالت بین راهی فرود بیایید و دوباره پرواز کنید ولی من مستقیم و بدون توقف پرواز کنم، حتا اگر شما با سرعت پانصد مایل بر ساعت پرواز کنید و من فقط دویست مایل بر ساعت سرعت داشته باشم، با این حال بازهم با اختلاف فاحشی شکست‌تان می‌دهم. انرژی و وقتی که صرف توقف و شروع دوباره می‌کنید، زمان سفرتان را حداقل ده برابر طولانی‌تر می‌کند. در واقع، به احتمال زیاد شما حتا نمی‌توانید سفرتان را تمام کنید چون بالاخره در نقطه‌ای سوخت شما (انرژی، انگیزه، باور و اراده‌تان) تمام می‌شود. به مراتب راحت‌تر است و به انرژی خیلی کم‌تری هم نیاز دارید وقتی که یک‌بار برمی‌خیزید و در تمام مسیر با سرعت ثابتی حرکت می‌کنید؛ حتا اگر سرعت‌تان کم‌تر از سرعت خیلی‌های دیگر باشد.

## پمپ دستی چاه آب

وقتی درباره‌ی کم‌کاری و تنبلی در رویه‌ها و ریتم‌های رفتاری‌تان فکر می‌کنید، بهای هنگفت بی‌ثباتی را در نظر بگیرید. این فقط اتلاف یک

عمل خاص و نتایج کوچک ناشی از آن نیست؛ بلکه فروپاشی کامل و اتلاف تکانشی‌ست که روی کل پیشرفت‌های شما اثر می‌گذارد.

یک پمپ دستی آب را در نظر بگیرید که با استفاده از یک لوله، آب را از چند متر زیر زمین بالا می‌کشد. برای بالاکشیدن آب به سطح زمین، باید اهرم پمپ را چند بار بالا و پایین کنید تا مکش لازم به وجود آید و آب را به سطح زمین بیاورد و آب از لوله فوران کند. شکل(۱۱) را ببینید.



شکل(۱۱): ثبات و پایداری، کلیدِ رسیدن به تکانش و حفظ آن است.

خیلی‌ها وقتی تلاش جدیدی را شروع می‌کنند، به اهرم چنگ می‌زنند و سرسختانه شروع می‌کنند به تلمبه‌زدن. درست مثل دوست‌ام که درباره‌ی برنامه‌ی تناسب اندام‌اش هیجان داشت؛ آن‌ها هم هیجان‌زده و متعهد هستند... مکرر و بی‌وقفه تلمبه می‌زنند، ولی بعد از چند دقیقه (یا چند هفته)، وقتی هیچ آبی (نتیجه‌ای) نمی‌بینند، کامل از تلمبه‌زدن دست می‌کشند. درک نمی‌کنند که مدتی طول می‌کشد تا خلا لازم برای مکش آب به داخل لوله و درنهایت فوران آن به داخل سطل‌های‌شان به وجود آید. درست مثل چرخ‌وفلک، موشک فضاپیما یا خارج شدن لوکوموتیو قطار از اینرسی،

پمپاژ آب به سطح زمین هم وقت، انرژی زیاد و ثبات می‌خواهد. خیلی‌ها تسلیم می‌شوند، ولی عاقل‌ها به تلمبه‌زدن ادامه می‌دهند.

آن‌هایی که ثابت‌قدم می‌مانند، بالاخره به چند قطره آب می‌رسند. این موقعی‌ست که خیلی‌ها می‌گویند: «حتمن شوخیت گرفته! این‌همه زورزدن برای چی بود؟ چند قطره‌ی ناچیز؟ بی‌خیال!» خیلی‌ها دستان‌شان را به نشانه‌ی تسلیم بالا می‌برند و دست از تلاش می‌کشند، ولی عاقل‌ها، پافشاری بیش‌تری می‌کنند.

و این‌جاست که جادو اتفاق می‌افتد: اگر به تلمبه‌زدن ادامه دهید، خیلی طول نمی‌کشد که به یک جریان آب مداوم و ثابت می‌رسید. موفق می‌شوید! حالا آب به جریان افتاده است، دیگر نمی‌خواهد که شدید و سریع زحمت بکشید. در واقع، کار، خیلی راحت می‌شود. همه‌ی کاری که باید برای حفظ فشار جریان آب انجام دهید این است که هر از چند گاهی اما با ثبات تلمبه بزنید. این همان اثر مرکب است.

حالا اگر اهرم تلمبه را برای مدتی طولانی به حال خودش رها کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟ آب، داخل زمین برمی‌گردد و شما هم برمی‌گردید به خانه‌ی اول‌تان. اگر تلاش کنید تا آرام و یکنواخت تلمبه بزنید، به هیچ آبی نمی‌رسید. تکانش از دست رفته است و آب برگشته است به اعماق زمین. تنها راه برگرداندن آب به بالا این است که بار دیگر به شدت و با سرعت تلمبه بزنید. خیلی از ما زندگی‌مان را این‌گونه کج‌دار و مریز جلو می‌بریم. یک کسب‌وکار جدید را شروع می‌کنیم، ولی بعد از مدتی دست از تلاش برمی‌داریم و سرگرم تفریحات می‌شویم. ما رویه‌ی ده تماس مشتری‌یابی در روز را شروع می‌کنیم، به کمی موفقیت می‌رسیم و بعد، بی‌خیال می‌شویم. ما درباره‌ی رویه‌ی شب قرار عاشقانه‌ی جدید با همسرمان هیجان‌زده می‌شویم؛ اما با گذشت چند هفته، دوباره سراغ تماشای فیلم‌های خانگی و خوردن تنقلات روی کاناپه برمی‌گردیم. بعضی‌ها کتاب

جدیدی می‌خرند، در یک برنامه یا همایش جدید ثبت‌نام می‌کنند و برای یکی دو هفته یا چند ماه، دیوانه‌ی آن می‌شوند. ولی بعد از مدتی، متوقف می‌شوند و درنهایت، سر از جایی درمی‌آورند که از همان‌جا شروع کرده بودند. این داستان برای‌تان آشنا نیست؟

اگر از انجام هر کاری فقط چند هفته غفلت کنید؛ فقط نتایجی را که در این چند هفته ایجاد می‌شدند، از دست نداده‌اید؛ خواه تمرین‌کردن در باشگاه ورزشی باشد یا رفتارهای محبت‌آمیز نسبت به همسرتان یا تماس‌های تلفنی که بخشی از رویه‌ی مشتری‌یابی‌تان هستند. اگر این همه‌ی چیزی بود که از دست می‌دادید (که بیش‌تر آدم‌ها این‌طور تصور می‌کنند) خسارت زیادی وارد نمی‌شد. اما با تنبلی حتا برای مدت زمانی کوتاه‌تر، شما تکانش را از بین می‌برید. نابود شدن تکانش، یک فاجعه است.

کُل پیروزی در مسابقه درباره‌ی حرکت‌کردن است. مثل لاک‌پشت باشید. کسی که اگر زمان کافی به او بدهند، درنتیجه‌ی عادت‌ها و رفتارهای مثبتی که با ثبات و پایداری انجام می‌دهد، واقعن هرکسی را در هر رقابتی شکست می‌دهد. این کار، قدرتی جادویی به تکانش شما می‌دهد و تکانش‌تان را حفظ می‌کند.

گفتنِ داشتنِ انتخاب‌های درست، مقیدشدن به رفتارهای درست، تمرین عادت‌های عالی، ثابت‌قدم‌ماندن و حفظ تکانش، راحت‌تر از انجام‌دادن‌شان است، به خصوص در دنیای پویا، متغیر و همیشه چالش‌انگیزی که با میلیاردها انسان دیگر سهیم هستیم. در فصل بعد درباره‌ی تاثیراتی صحبت می‌کنم که اغلب ندانسته و ناآگاهانه می‌توانند به توانایی شما برای موفقیت کمک کنند یا این‌که مانع‌اش شوند. این تاثیرات، نافذ، متقاعدکننده و دائمی هستند. یاد بگیرید چگونه از آن‌ها استفاده کنید؛ وگرنه ممکن است به خاطرشان شکست بخورید. اجازه دهید به شما نشان دهم چگونه...

**به خدمت گرفتن اثر مرکب**

**خلاصه‌ی گام‌های عملی**

- رویه‌های صبحگاهی و شامگاهی مربوط به خودتان را ایجاد کنید. برنامه‌های روزانه‌ی ثابت و قابل اطمینان در سطح جهانی برای زندگی‌تان طراحی کنید.
- سه جنبه از زندگی‌تان را که در آن‌ها به اندازه‌ی کافی ثابت‌قدم و استوار نیستید، یادداشت کنید. این بی‌ثباتی تا حالا چه هزینه‌هایی را برای زندگی‌تان در بر داشته است؟ برای ثابت‌قدم ماندن در تعهد جدیدتان نسبت به ثبات، یک بیانیه تهیه کنید.
- در برگه‌ی ثبت ریتم رفتارهای‌تان، بعضی از رفتارهای کلیدی مربوط به اهداف جدیدتان را بنویسید. رفتارهایی را بنویسید که باید ریتم‌هایی را برای‌شان ایجاد کنید تا درنهایت تکانش به وجود آورند.

# فصل پنجم: تاثیرات

امیدوارم تا این‌جا متوجه شده باشید که انتخاب‌های‌تان چقدر مهم هستند. حتا آن انتخاب‌هایی که مهم به نظر نمی‌رسند، وقتی مرکب شوند، می‌توانند تاثیر فوق‌العاده‌ای روی زندگی‌تان بگذارند. درضمن، درباره‌ی این واقعیت صحبت کردیم که شما مسوول ۱۰۰درصد زندگی‌تان هستید. شما به تنهایی مسوول انتخاب‌ها و اقدام‌های‌تان هستید. با این حال باید متوجه شده باشید که نیروهای قدرتمند خارجی هم روی انتخاب‌ها، رفتارها و عادت‌های شما تاثیر می‌گذارند. بیش‌تر آدم‌ها از کنترل زیرکانه و نامحسوسی که این نیروها روی زندگی‌شان دارند، خبر ندارند. برای این‌که خط سیر مثبت‌تان به سوی اهداف‌تان را حفظ کنید، باید این تاثیرات را بفهمید و کنترل کنید تا جای این‌که شما را از مسیرتان به سوی موفقیت منحرف کنند، از شما پشتیبانی کنند تا به موفقیت برسید. سه نوع از تاثیرات روی هر شخصی اثر می‌گذارند: ورودی‌ها (چیزی که مغزتان را با آن تغذیه می‌کنید) ارتباط‌ها (آدم‌هایی که وقت‌تان را با آن‌ها می‌گذرانید) و محیط (اطراف‌تان).

**۱. ورودی‌ها: زباله وارد شود، زباله خارج می‌شود**

اگر می‌خواهید بدن‌تان با بهترین عملکرد به حرکت درآید، باید مراقب باشید که خوراکی‌هایی با بالاترین کیفیت ارزش غذایی مصرف کنید و از مصرف غذاهای کم‌ارزش وسوسه‌انگیز اجتناب کنید. اگر می‌خواهید مغزتان با بالاترین توانش کار کند، باید درباره‌ی چیزهایی که به آن

می‌دهید، حتا بیش‌تر مراقب باشید. آیا مغزتان را با خلاصه‌ی اخبار تغذیه می‌کنید یا سریال‌های طنز تخریب‌کننده‌ی ذهن؟ مجلات زرد می‌خوانید، یا مجله‌ی موفقیت؟ کنترل‌کردن ورودی‌ها تاثیر مستقیم و قابل توجهی روی بازدهی و نتایج شما دارد.

کنترل چیزی که مغزمان مصرف می‌کند، پیچیده و دشوار است؛ چون بیش‌تر چیزهایی که دریافت می‌کنیم، ناخودآگاه هستند. هرچند درست است که می‌توانیم بدون فکرکردن غذا بخوریم، اما بهتر است به آن‌چه به بدن‌مان وارد می‌کنیم، دقت کنیم چون غذا خودش که به دهان ما نمی‌پرد. باید خیلی مراقب باشیم ورودی‌های بی‌ربط و مخرب، جذب مغزمان نشوند. این یک جنگ تمام‌نشدنی است که در مقابل هر نوع اطلاعاتی که می‌توانند نیروی خلاقیت‌تان را از بین ببرند، مراقب باشید و گزیده انتخاب کنید.

مغزتان برای این طراحی نشده است که شما را خوشحال کند. مغزتان فقط یک دستور کار دارد: بقا. مغزتان همیشه منتظر نشانه‌های «کمبود و حمله» است. مغزتان برنامه‌ریزی شده است تا در جست‌وجوی چیزهای منفی باشد؛ مثل منابع رو به کاهش، آب و هوای بد و هر چیزی که به شما صدمه می‌زند. بنابراین وقتی در مسیرتان به محل کار، رادیو را روشن می‌کنید و با گزارش‌های مربوط به دزدی‌ها، آتش‌سوزی‌ها، حملات و اقتصاد رو به رکود بمباران می‌شوید، مغزتان به کار می‌افتد و تمام طول روز را صرف تفکر درباره‌ی آن جشنواره‌ی ترس، نگرانی و منفی‌نگری می‌کند. وقتی بعد از اتمام کارتان، اخبار عصرگاهی را می‌بینید، همین موضوع، دوباره اتفاق می‌افتد. اخبار بد بیش‌تر؟ عالیه! ذهن‌تان در کل شب درباره‌ی آن اخبار دچار تشویش می‌شود.

**برای تعیین و تشخیص تاثیراتی که اطلاعات و محیط اطراف‌تان بر شما دارد، می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی تاثیرات ورودی‌ها در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.**

اگر ذهن‌تان به حال خودش رها شود، در کُل روز و شب در تردد اطلاعات منفی، نگران‌کننده و

ترسناک خواهد بود. ما نمی‌توانیم دی‌ان‌ای‌مان را تغییر دهیم، ولی می‌توانیم رفتارمان را عوض کنیم. می‌توانیم ذهن‌مان را آموزش دهیم تا به فراتر از «فقدان و یورش» نگاه کند. چگونه؟ ما می‌توانیم ذهن‌مان را تغذیه و از آن محافظت کنیم. می‌توانیم درباره‌ی چیزهایی که اجازه‌ی ورود به آن‌ها می‌دهیم، منظم و فعال باشیم.

### آب آلوده ننوشید

شما چیزهایی را در زندگی‌تان به دست می‌آورید که خودتان خلق‌شان می‌کنید. انتظارات، فرآیند خلاقیت را به کار می‌اندازند. شما چه انتظاری دارید؟ شما انتظار آن‌چیزی را دارید که درباره‌اش فکر می‌کنید. فرایند تفکر شما، همان گفت‌وگوی درون ذهن‌تان، پایه و اساس نتایجی‌ست که در زندگی‌تان خلق می‌کنید. بنابراین سوال این است که: درباره‌ی چه چیزی فکر می‌کنید؟ چه چیزی روی افکار شما اثر می‌گذارد و آن را هدایت می‌کند؟ و جواب آن: هر چیزی که اجازه‌ی شنیدن و دیدن آن را به خودتان می‌دهید. این همان ورودی‌هایی‌ست که مغزتان را با آن‌ها تغذیه می‌کنید. همین و بس! شکل(۱۲) را ببینید.



شکل(۱۲): افکار و ایده‌های منفی (آب آلوده) را با افکار مثبت، الهام‌بخش و حمایت‌کننده (آب تمیز) جایگزین کنید.

ذهن شما مثل یک لیوان خالی‌ست؛ هر چیزی را درون‌اش بریزید، در خودش نگه می‌دارد. اگر اخبار مهیج، عناوین جنجالی، یاوه‌گویی‌های

مصاحبه‌های تلویزیونی را انتخاب کنید، آب آلوده‌ای را به درون لیوان‌تان می‌ریزید. اگر آب تیره و بد را درون لیوان‌تان بریزید، هر چیزی که خلق می‌کنید، از میان آن ظرف آلوده عبور خواهد کرد، چون این چیزی‌ست که درباره‌اش فکر می‌کنید. اگر زباله وارد شود، زباله خارج می‌شود.

تمام آن مدتی که در حین رانندگی، رادیو درباره‌ی قتل، توطئه، مرگ و میر، اقتصاد و مبارزات سیاسی وراجی می‌کند، فرایند تفکر شما را تحریک می‌کند و روی انتظارات و خروجی خلاقیت شما اثر می‌گذارد. این خبر بدی‌ست؛ ولی درست مثل یک لیوان آب آلوده، اگر آن را برای مدت زمان کافی زیر شیر آب تمیز بشویید، درنهایت یک لیوان آب پاک و تمیز خواهید داشت. آن آب تمیز و صاف چیست؟ ورودی‌ها و تفکرات مثبت، الهام‌بخش و حمایت‌کننده. داستان‌های الهام‌بخشِ آدم‌هایی که با وجود چالش‌ها، بر موانع پیش روی‌شان غلبه می‌کنند و به چیزهای بزرگی دست می‌یابند. استراتژی‌های موفقیت، کامیابی، سلامتی، عشق و شادی. ایده‌هایی برای خلق فراوانی بیش‌تر، رشدکردن، گسترش یافتن و بیش‌تر شدن. نمونه‌ها و داستان‌های مربوط به چیزهایی که در جهان، خوب، درست و امکان‌پذیر هستند. به همین خاطر است که ما در مجله‌ی موفقیت، سخت تلاش می‌کنیم. ما می‌خواهیم این نمونه‌ها، داستان‌ها و راه‌های کلیدی را در اختیار شما قرار دهیم تا بتوانید از آن‌ها برای پیشرفت و بهبود دیدگاه‌تان نسبت به جهان، خودتان و نتایجی که خلق می‌کنید، استفاده کنید. درضمن، به همین خاطر است که من صبح‌ها و عصرها ۳۰ دقیقه متن‌های الهام‌بخش و آموزشی می‌خوانم و سی‌دی‌های موفقیت شخصی را در اتوموبیل‌ام گوش می‌کنم. من لیوان‌ام را می‌شویم و ذهن‌ام را تغذیه می‌کنم. آیا این کار به من مزیتی می‌دهد؟ آن هم نسبت به شخصی که به محض بیدارشدن از خواب روزنامه می‌خواند، موقع رفتن و برگشتن از محل کارش به اخبار رادیو گوش می‌دهد و قبل از رفتن به رختخواب اخبار شبانگاهی تماشا می‌کند؟ حتمن همین‌طور است! و شما هم

می‌توانید از این مزیت برخوردار شوید.

**قدم اول: مراقب بودن**

مگر این‌که در یک غار یا جزیره‌ی دورافتاده مخفی شوید، در غیر این صورت آب آلوده را داخل لیوان‌تان خواهید ریخت. بیلبوردهای تبلیغاتی، برنامه‌های شبکه‌های خبری، عناوین هیجان‌انگیز تبلیغاتی، حتا دوستان، اعضای خانواده و نوارهای ذهنی منفی خودتان، می‌توانند سیلی از آب آلوده را روانه‌ی لیوان‌تان کنند.

اما به این معنی نیست که نمی‌توانید برای محافظت از خودتان مقابل این آلودگی، قدمی بردارید. شاید نتوانید از خریدن اتفاقی مجله‌های زرد اجتناب کنید، ولی می‌توانید اشتراک مجله‌های زردتان را لغو کنید. می‌توانید موقع رفتن و برگشتن از محل کارتان به رادیو گوش نکنید و درعوض، از یک سی‌دی الهام‌بخش و آموزشی استفاده کنید. می‌توانید اخبار عصرگاهی را نگاه نکنید و در عوض، با عزیزان‌تان صحبت کنید. می‌توانید یک دستگاه دی‌وی‌آر بخرید و فقط برنامه‌هایی را ضبط کنید که فکر می‌کنید واقعن آموزشی و خوشبین‌کننده هستند و پیام‌های بازرگانی بین آن‌ها را جلو بزنید و نبینید؛ پیام‌هایی که هدف‌شان فقط ایجاد احساس‌های منفی یا کمبود در شماست؛ مگر این‌که بخواهید وسایل چرند و بنجل بیش‌تری بخرید.

من واقعن با تلویزیون بزرگ نشدم؛ بعضی از برنامه‌های آن دوران را یادم است اما تلویزیون، بخش بزرگی از زندگی خانوادگی ما نبود. من خودم را به نحوی مدیریت کردم که بدون تلویزیون بزرگ شوم و همین موضوع باعث شد حالا وقتی گاه‌گاهی برنامه‌ای را تماشا می‌کنم، دیدگاه روشن‌تری داشته باشم. البته من هم با دیدن سریال‌های طنز می‌خندم، ولی بعد از دیدن‌شان، همان احساس تغذیه‌ی بد و نفخ بعد از خوردن فست‌فود را دارم. هنوز باورم نمی‌شود که تبلیغات تلویزیونی چگونه از روان‌شناسی ما، ترس‌ها، دردها، نیازها و ضعف‌های‌مان برای

به دام انداختن‌مان استفاده می‌کنند. اگر همه‌ی زندگی‌ام را به این فکر کنم که به اندازه‌ی کافی خوب نیستم و باید این وسیله یا آن‌یکی یا چیزهای دیگری را بخرم تا خوب باشم، چطور می‌توانم انتظار داشته باشم که نتایج شگفت‌انگیزی خلق کنم؟

برآورد می‌شود که آمریکایی‌ها (۱۲ سال به بالا) سالانه ۱۷۰۴ ساعت را صرف تماشای تلویزیون می‌کنند که میانگین آن ۴/۷ ساعت در روز است. ما حدود ۳۰درصد از زمان بیداری‌مان را مشغول تماشای تلویزیون هستیم؛ حدود ۳۳ ساعت در هفته، بیش‌تر از یک روز کامل! که معادل دو ماه کامل تماشای تلویزیون در هر دوازده ماه زندگی‌مان است! وای! و مردم تعجب می‌کنند چرا نمی‌توانند در زندگی‌شان پیشرفت کنند؟

**رژیم رسانه‌ای بگیرید**

رسانه‌ها با گروگان‌گرفتن ما، پیشرفت می‌کنند. آیا تا به حال شده است که در یک بزرگراه، چندین مایل پشت ترافیک بمانید و تعجب کرده باشید که چه چیزی باعث این ترافیک شده است؟ حتمن وقتی درنهایت نزدیک شده‌اید، دیده‌اید هیچ‌چیز فیزیکی مانع حرکت خودروها نیست؛ تصادف مدتی قبل اتفاق افتاده و به کنار بزرگراه منتقل شده است. این خود آدم‌ها هستند که سرشان را از ماشین‌شان بیرون آورده‌اند تا ببینند چه اتفاقی افتاده و همین باعث آهسته‌رفتن‌شان شده است! حالا واقعن عصبانی می‌شوید. اما وقتی خودتان هم از کنار صحنه‌ی تصادف عبور می‌کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟ شما هم سرعت‌تان را کم می‌کنید، چشمان‌تان را از جاده‌ی روبه‌رو برمی‌دارید و گردن‌تان را کج می‌کنید تا تصادف را ببینید!

چرا آدم‌های خوب و محترم می‌خواهند چنین صحنه‌های غم‌انگیز و ناخوشایندی را ببینند؟ این میراث ژنتیکی ماست و به حس ماقبل تاریخ حفظ جان‌مان برمی‌گردد. ما نمی‌توانیم جلوی خودمان را بگیریم. حتا اگر در اجتناب از منفی‌نگری ماهر باشیم و خودمان را طوری

تربیت کرده باشیم که سرسختانه مثبت باشیم، وقتی موضوع پیروی از احساسات در میان باشد، سرشت اصلی‌مان نمی‌تواند مقاومت کند. اربابان رسانه‌ها این موضوع را می‌دانند. آن‌ها در خیلی از موارد، سرشت شما را بهتر از خودتان می‌شناسند. رسانه‌ها همیشه از عناوین جذاب و غافلگیرکننده برای جلب توجه استفاده می‌کنند. ولی امروز، به جای سه شبکه‌ی خبری تلویزیونی و رادیویی، صدها شبکه وجود دارد که ۲۴/۷ در حال اجرای برنامه هستند. جای چند روزنامه، درگاه‌های خبری بی‌شماری وجود دارند که از طریق کامپیوترها و تلفن‌های‌مان به ما می‌رسند. رقابت برای جلب توجه شما هیچ‌وقت این‌قدر خونین نبوده است و اداره‌کنندگان رسانه‌ها، تا این حد، مدام با دوز و کلک متوسل به اخبار شوکه‌کننده نمی‌شده‌اند. آن‌ها یک دوجین یا خیلی بیش‌تر، موارد بسیار تاثرآور، شوکه‌کننده، مجرمانه، غم‌انگیز و نفرت‌انگیزی را که هر روز در جهان اتفاق می‌افتد، پیدا می‌کنند و آن‌ها را بارها و بارها در روزنامه‌ها، شبکه‌های خبری و وب‌سایت‌ها نمایش می‌دهند. در همان ۲۴ساعت، میلیون‌ها اتفاق شگفت‌انگیز، زیبا و باورنکردنی رخ داده است. با این وجود، ما چیزهای خیلی کمی درباره‌شان می‌شنویم. از آن‌جا که برای جست‌وجوی اخبار منفی برنامه‌ریزی شده‌ایم، دنبال موارد منفی بیش‌تر و بیش‌تری می‌رویم. داستان‌های خبری مثبت چگونه می‌توانند امیدوار باشند که با این دسته از علایق مردم و هزینه‌های هنگفت تبلیغاتی رقابت کنند؟

بیایید به همان بزرگراه برگردیم. چه می‌شود اگر در بزرگراه، جای یک صحنه‌ی تصادف، دل‌انگیزترین و خیره‌کننده‌ترین غروب آفتابی که تا به حال دیده‌اید، اتفاق افتاده باشد؟ در این موقع اوضاع ترافیک چطور خواهد بود؟ من این صحنه را بارها دیده‌ام. ماشین‌ها به سرعت برق از آن می‌گذرند.

بزرگ‌ترین خطر رسانه‌ها این است که دید خیلی بد و منحرف‌شده‌ای از جهان به ما می‌دهند. از آن‌جا که تمرکز و تکرار پیام‌رسانی آن‌ها

روی موارد منفی‌ست، این همان چیزی‌ست که ذهن ما شروع به باورش می‌کند. این دیدگاه منحرف و کوته‌بینانه از چیزهایی که با شکست مواجه می‌شوند، تاثیر خیلی شدیدی روی نیروی خلاقیت‌تان دارد و می‌تواند جلوی حرکت‌تان را بگیرد.

**فیلترکننده‌ی اخبار ناخواسته**

من کاری را که برای محافظت از ذهن‌ام انجام می‌دهم، در اختیار شما می‌گذارم. ولی به شما هشدار می‌دهم که یک رژیم سخت و دقیق ذهنی دارم. شاید بخواهید با اولویت‌های خودتان سازگار شوید، اما این سیستم به طرز خیلی خوبی برای من جواب داده است.

همان‌طور که شاید حدس زده باشید، من هیچ‌گونه اخباری تماشا نمی‌کنم یا گوش نمی‌دهم و هیچ‌گونه روزنامه یا مجله‌ی خبری نمی‌خوانم. ۹۹درصد از کل اخبار، وارد زندگی شخصی من نمی‌شوند و روی اهداف، رویاها و بلندپروازی‌های‌ام اثر ندارند. من برای شناسایی اخبار و به‌روزرسانی‌های صنعت موفقیت که کاملن به منافع، علایق و اهداف مستقیم من مرتبط هستند، تعدادی فید RSS راه انداخته‌ام. اخباری که برای‌ام مفید هستند از دیگر خبرها جدا می‌شوند تا مجبور نشوم هیچ‌گونه آلودگی و آشغالی را در لیوان آب‌ام بریزم. در حالی که خیلی‌ها ساعت‌های متمادی زباله‌های بی‌ربط و نامناسبی را می‌خوانند که تفکرشان را مختل می‌کند و روح و روان‌شان را از بین می‌برد، من کارآمدترین و موثرترین اطلاعاتی را که می‌خواهم درست وقتی به آن‌ها نیاز دارم و در کمتر از ۱۵ دقیقه به دست می‌آورم.

**قدم دوم: ثبت‌نام در دانشگاهِ زمان رانندگی**

حذف ورودی‌های منفی به تنهایی کافی نیست. برای حرکت در مسیر مثبت و سازنده، باید چیزهای بد را خارج کنید و آن را با چیزهای خوب پُر کنید. ماشین من بدون دو چیز حرکت نمی‌کند: بنزین و مجموعه‌ی

همیشه آماده‌ی سی‌دی‌های آموزشی که حین رانندگی به آن‌ها گوش می‌دهم. طبقه‌ی متوسط آمریکا، سالانه در حدود ۱۲ هزار مایل رانندگی می‌کنند. یعنی به اندازه‌ی ۳۰۰ ساعت، پتانسیل پاک‌سازی وجود دارد! برایان تریسی به من یاد داد که ماشین‌ام را تبدیل کنم به یک کلاس درس متحرک. به من توضیح داد که با گوش‌دادن به سی‌دی‌های آموزشی در حین رانندگی، هر سال به دانشی برابر با دو ترم تحصیلی دانشگاه دست پیدا می‌کنم. درباره‌ی آن فکر کنید؛ در حین رانندگی، با استفاده از زمانی که در حال حاضر با گوش‌دادن به رادیو هدر می‌دهید، می‌توانید در مدیریت، موفقیت در فروش، ایجاد ثروت، روابط عالی یا هر رشته‌ای که دوست دارید، مدرکی معادل دکترا بگیرید. این تعهد در ترکیب با رویه‌ی مطالعه‌تان، شما را از طبقه‌ی متوسط جامعه جدا می‌کند؛ یک سی‌دی، دی‌وی‌دی یا کتاب در هر زمان.

**۲. ارتباط‌ها: چه کسانی روی شما اثر می‌گذارند؟**

پرندگان هم‌نوع با هم پرواز می‌کنند؛ همان ضرب‌المثل معروف کبوتر با کبوتر، باز با باز. آدم‌هایی که از روی عادت با آن‌ها در ارتباط هستید، «گروه مرجع» شما نامیده می‌شوند. طبق پژوهشی که روان‌شناس اجتماعی هاروارد، دکتر دیوید مک‌کلند انجام داد، «گروه مرجع» شما در حدود ۹۵درصد از موفقیت یا شکست‌تان را در زندگی تعیین می‌کند.

بیش‌تر وقت‌تان را با چه کسانی می‌گذرانید؟ چه آدم‌هایی را بیش‌تر تحسین می‌کنید؟ آیا این دو گروه دقیقن یکسان هستند؟ اگر نه، چرا؟ جیم ران به من یاد داد که ما به میانگین پنج آدمی تبدیل می‌شویم که بیش‌تر وقت‌مان را با آن‌ها سپری می‌کنیم. ران می‌گوید ما می‌توانیم با بررسی آدم‌های اطراف‌مان، کیفیت سلامتی، نگرش و درآمدمان را بگوییم. آدم‌هایی که وقت‌مان را با آن‌ها می‌گذرانیم، تعیین می‌کنند که کدام گفت‌وگوها توجه‌مان را جلب کنند و مرتب در معرض کدام نگرش‌ها و عقیده‌ها باشیم. در نهایت، شروع می‌کنیم به خوردن چیزی

که آن‌ها می‌خورند، مثل آن‌ها صحبت می‌کنیم، چیزی را مطالعه می‌کنیم که آن‌ها مطالعه می‌کنند، مثل آن‌ها فکر می‌کنیم، چیزی را تماشا می‌کنیم که آن‌ها می‌بینند، مثل آن‌ها با مردم رفتار می‌کنیم و حتا مثل آن‌ها لباس می‌پوشیم. جالب این‌جاست که در اغلب موارد، کاملن از شباهت‌های بین خودمان و آن پنج نفر اطراف‌مان آگاه نیستیم.

چرا آگاه نیستیم؟ چون ارتباط‌های‌تان شما را به زور در مسیری هل نمی‌دهند؛ آن‌ها شما را به تدریج و آهسته در طول زمان عوض می‌کنند. اثر آن‌ها خیلی جزیی و ظریف است، درست مثل وقتی که سوار بر یک تیوب روی آب دریا شناور هستید و احساس می‌کنید در جای ثابتی شناورید، تا وقتی به خودتان می‌آیید و می‌فهمید که جریان آرام آب شما را نیم مایل از ساحل دور کرده است.

به آن دوستان‌تان فکر کنید که قبل از شام، پیش‌غذاهای چرب و نوشابه سفارش می‌دهند و این کار، رویه‌ی همیشگی‌شان است. به اندازه‌ی کافی وقت‌تان را با آن‌ها بگذرانید و خودتان را در حالی ببینید که شما هم چیپس پنیری و سیب‌زمینی سرخ‌کرده می‌خورید و برای آبجوهای اضافی یا یک لیوان مشروب به آن‌ها ملحق می‌شوید، تا خودتان را با آن‌ها هماهنگ می‌کنید. در این اثنا، بقیه‌ی دوستان‌تان غذای سالم سفارش می‌دهند و در مورد کتاب‌های الهام‌بخشی که مطالعه می‌کنند و بلندپروازی‌های‌شان در کسب‌وکارهای‌شان صحبت می‌کنند و شما شروع به وفق‌دادن خودتان با رفتارها و عادت‌های آن‌ها می‌کنید. شما درباره‌ی چیزهایی مطالعه و صحبت می‌کنید که آن‌ها درباره‌اش صحبت می‌کنند؛ فیلم‌هایی را می‌بینید که آن‌ها از دیدن‌اش هیجان‌زده شده بودند و جاهایی می‌روید که آن‌ها به شما توصیه کرده‌اند. نفوذ و اثری که دوستان‌تان روی شما دارند، جزیی و ظریف است و می‌تواند مثبت یا منفی باشد؛ ولی در هر صورت، تاثیر آن فوق‌العاده قوی‌ست. مراقب باشید! شما نمی‌توانید وقت‌تان را با آدم‌های منفی بگذرانید و انتظار داشته باشید که زندگی مثبتی داشته باشید.

بنابراین، میانگین درآمد، سلامتی یا نگرش‌های پنج نفری که بیش‌تر وقت‌تان را با آن‌ها سپری می‌کنید، چیست؟ آیا جواب این سوال، شما را می‌ترساند؟ اگر این طور است، بهترین راه برای افزایش پتانسیل‌تان در هر ویژگی موردنظرتان، سپری‌کردن بیش‌تر وقت‌تان با آدم‌هایی‌ست که همین حالا آن ویژگی‌ها و صفات را دارند. آن موقع است که می‌بینید قدرت تاثیرات، جای این‌که علیه‌تان عمل کند، در خدمت‌تان عمل می‌کند. رفتارها و نگرش‌هایی که به آن‌ها کمک کرده است تا به موفقیت تحسین‌برانگیز از نظر شما دست یابند، به بخشی از رویه‌ی روزمره‌تان تبدیل می‌شود. وقت کافی با آن‌ها بگذرانید تا به احتمال زیاد پیامدهای موفقیت‌آمیز مشابهی را در زندگی‌تان تجربه کنید.

نام پنج نفری که بیش‌تر وقت‌تان را با آن‌ها هستید، یادداشت کنید؛ البته اگر قبلن این کار را انجام نداده‌اید. ویژگی‌های اصلی مثبت و منفی آن‌ها را هم یادداشت کنید. مهم نیست چه کسانی هستند. می‌تواند همسر، برادر، همسایه یا دستیارتان باشد. حالا از آن‌ها میانگین بگیرید. میانگین سلامتی و وضعیت مالی‌شان چگونه است؟ میانگین کیفیت روابط‌شان چطور به نظر می‌رسد؟ همان‌طور که نتایج‌تان را بررسی می‌کنید، از خودتان بپرسید: «آیا این فهرست برای من خوب است؟ آیا این همان جایی‌ست که می‌خواهم به آن برسم؟»

**برای تعیین و ارزیابی اثراتی که روابط فعلی‌تان روی شما دارند، می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی ارزیابی ارتباط‌ها در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.**

حالا وقت ارزیابی و اولویت‌بندی دوباره‌ی آدم‌هایی‌ست که وقت‌تان را با آن‌ها سپری می‌کنید. این روابط می‌توانند پرورش‌تان دهند، مشتاق چیزی کنند یا به دردسر بیندازندتان. حالا که با دقت، بررسی اشخاصی را شروع کرده‌اید که وقت‌تان را با آن‌ها می‌گذرانید، بیایید کمی عمیق‌تر به موضوع نگاه کنیم. همان‌طور که جیم ران به من یاد داد، ارزیابی و طبقه‌بندی ارتباط‌های‌تان به سه دسته، بسیار قدرتمند خواهد بود: قطع‌کردن روابط،

محدودکردن روابط و توسعه‌ی روابط.

**قطع کردن روابط**

شما مقابل اثراتی که فرزندان‌تان در معرض‌شان هستند و آدم‌هایی که وقت‌شان را با آن‌ها سپری می‌کنند، مراقب هستید. شما از اثراتی که این آدم‌ها می‌توانند روی فرزندان‌تان و درنتیجه انتخاب‌های‌شان داشته باشند، خبر دارید. من معتقدم همین اصل باید به طرز مشابهی روی خودتان هم اعمال شود! شاید می‌دانید در زندگی‌تان آدم‌هایی هستند که باید روابط‌تان را با آن‌ها کامل قطع کنید. این کار شاید آسان نباشد، ولی ضروری‌ست. شما باید این تصمیم سخت را بگیرید و دیگر اجازه ندهید برخی از تاثیرات منفیِ خاص روی شما اثر کنند. کیفیتی در زندگی را که خواهان‌اش هستید، تعیین کنید و بعد، اطراف‌تان را با آدم‌هایی پُر کنید که آن تصور را ارائه و حمایت می‌کنند.

من دائم آدم‌هایی را که از رشدکردن و مثبت زندگی‌کردن امتناع می‌کنند، از زندگی‌ام می‌اندازم بیرون. رشد و تغییر روابط‌تان یک فرایند مادام‌العمر است. بعضی‌ها شاید بگویند نسبت به این موضوع سخت‌گیر هستم، ولی دوست دارم بیش‌تر از این‌ها سخت‌گیر باشم. من یک رابطه‌ی تجاری با شخصی داشتم که واقعن به او علاقه‌مند بودم، ولی وقتی اوضاع اقتصادی دچار رکود شد، بیش‌تر صحبت‌های او روی این موضوع متمرکز شده بودند که چقدر همه‌چیز وحشتناک شده است، چقدر شرکت‌اش آسیب دیده و آن بیرون، اوضاع چقدر سخت است. به او گفتم: «مرد، باید ابراز احساسات درباره‌ی این را که زندگی چقدر بد است، تمام کنی. می‌توانم ببینم که چگونه اطلاعاتی را جمع می‌کنی که باورهای‌ات را تقویت می‌کنند.» اصرار داشت همه‌چیز را بدتر و ناامیدکننده‌تر از چیزی که هستند، ببیند و من تصمیم گرفتم دیگر هیچ تجارتی با او انجام ندهم.

وقتی تصمیم سختی می‌گیرید که بین خودتان و آدم‌هایی که شما را

از پیشرفت باز می‌دارند، حد و مرزهایی بگذارید، متوجه می‌شوید که با شما به مبارزه برمی‌خیزند، به‌ویژه آن‌هایی که به شما نزدیک‌تر هستند. تصمیم شما برای یک زندگی مثبت‌تر و هدفمندتر، آینه‌ای می‌شود برای انتخاب‌های ضعیف آن‌ها. شما ناراحت‌شان می‌کنید و آن‌ها تلاش می‌کنند تا شما را تا سطح خودشان پایین بکشند. مقاومت‌شان به این معنی نیست که دوست‌تان ندارند یا بهترین‌ها را برای‌تان نمی‌خواهند؛ در واقع این اصلن درباره‌ی شما نیست، بلکه درباره‌ی ترس و احساس گناه‌شان از انتخاب‌های بد و بی‌نظمی‌های خودشان است. فقط این را بدانید که جداشدن از آن‌ها کار راحتی نخواهد بود.

**محدودکردن روابط**

بعضی‌ها هستند که می‌توانید سه ساعت از وقت‌تان را با آن‌ها بگذرانید، ولی سه روز را نه. بعضی‌های دیگر هم هستند که می‌توانید سه دقیقه با آن‌ها باشید، نه سه ساعت. همیشه یادتان باشد که تاثیر رابطه‌های‌تان روی شما، هم قوی‌ست، هم نامحسوس. آدم‌هایی که با آن‌ها قدم می‌زنید، به معنای واقعی کلمه می‌توانند آهسته‌رفتن یا سریع قدم برداشتن‌تان را تعیین کنند. به همین نحو، شما هم نمی‌توانید مقاومت کنید و تحت تاثیر نگرش‌ها، کارها و رفتارهای برجسته‌ی اشخاصی قرار می‌گیرید که وقت‌تان را با آن‌ها سپری می‌کنید.

براساس آن‌که آن آدم‌ها چگونه خودشان را نشان می‌دهند، تصمیم بگیرید چقدر می‌توانید از آن‌ها تاثیر بپذیرید. می‌دانم کار سختی‌ست. من در چند مورد مجبور شده‌ام این کار را انجام دهم، حتا با اعضای خانواده‌ام. به هر حال، من اجازه نمی‌دهم کارها یا نگرش‌های شخص دیگری، اثر تضعیف‌کننده‌ای روی من داشته باشد.

همسایه‌ای دارم که یک دوست سه دقیقه‌ای‌ست. برای سه دقیقه، یک صحبت کوتاه عالی داریم، ولی نمی‌توانیم برای سه ساعت با هم باشیم. می‌توانم با یک دوست قدیمی دوران دبیرستان، سه ساعت

وقت بگذرانم، ولی او یک دوست سه روزه نیست. در ضمن بعضی‌ها هستند که می‌توانم چند روز را با آن‌ها سپری کنم، ولی با آن‌ها به یک تعطیلات طولانی نمی‌روم. نگاهی به روابط‌تان بیندازید و مطمئن شوید سه ساعت از وقت‌تان را برای یک فرد سه دقیقه‌ای صرف نمی‌کنید.

**توسعه‌ی روابط**

تا این‌جا فقط درباره‌ی بیرون‌کردن اشخاصی صحبت کردیم که اثرات منفی دارند. در حالی که این کار را انجام می‌دهید، می‌توانید جلوتر هم بروید. آدم‌هایی را شناسایی کنید که در زمینه‌هایی از زندگی که می‌خواهید در آن‌ها پیشرفت کنید، ویژگی‌های مثبتی دارند؛ آدم‌هایی با همان موفقیت تجاری و مالی که مدنظرتان است، مهارت‌های تربیت فرزندی که دنبال‌اش هستید، روابطی که مشتاق آن هستید و شیوه‌ای زندگی که به آن علاقه‌مند هستید. بعد، وقت بیش‌تری با آن‌ها بگذرانید. به سازمان‌ها، کسب‌وکارها و باشگاه‌های ورزشی ملحق شوید که این آدم‌ها آن‌جا دور هم جمع می‌شوند و دوست پیدا می‌کنند. کمی جلوتر می‌بینید که من سابق بر این برای سپری‌کردن زمان با کیفیت و رسیدن به نتایج اتفاقی، حتا به سوی شهر دیگری رانندگی می‌کردم.

در کل این کتاب درباره‌ی جیم ران خیلی صحبت می‌کنم، چون غیر از پدرم، جیم مهم‌ترین راهنما و اثرگذارترین شخص در زندگی من بوده است. رابطه‌ی من با جیم نمونه‌ی یک ارتباط توسعه‌یافته است. هرچند فقط چند وعده‌ی غذایی خصوصی را با او صرف کرده‌ام و در مصاحبه‌های‌ام و در پشت صحنه پیش از انجام سمینارها، وقت کمی را با او سپری کرده‌ام، ولی بیش‌ترین زمانی که با جیم گذرانده‌ام گوش‌دادن به صحبت‌های او در ماشین‌ام و خواندن مطالب‌اش در اتاق نشیمن خانه‌ام بوده است. بیش از هزاران ساعت آموزش مستقیم را از جیم دریافت کرده‌ام که ۹۹درصدش از طریق کتاب‌ها و برنامه‌های صوتی‌اش بوده است. موضوع هیجان‌انگیز این است که مهم نیست

کجای زندگی‌تان هستید؛ شاید در خانه‌تان سرگرم تربیت فرزندان کوچک یا مراقبت از والدین پیرتان باشید، یا زمانی طولانی را با آدم‌هایی کار می‌کنید که علایق مشترک کمی با آن‌ها دارید یا خارج از شهر و خیلی دورتر از نزدیک‌ترین ساختمان اداری زندگی می‌کنید؛ در هر صورت، شما هم می‌توانید مربی دلخواه‌تان را داشته باشید، اگر که آن مربی بهترین اندیشه‌ها، داستان‌ها و ایده‌های‌اش را در کتاب، سی‌دی و دی‌وی‌دی جمع‌آوری کرده باشد. منابع بی‌نهایتی برای استخراج در دسترس شماست. از آن‌ها بهره‌برداری و استفاده کنید.

اگر می‌خواهید روابط بهتر، عمیق‌تر و معنادارتری داشته باشید، از خودتان بپرسید: «چه کسی همان نوع رابطه‌ای را دارد که من خواهان‌اش هستم؟ چگونه می‌توانم زمان بیش‌تری را با آن شخص سپری کنم؟ ملاقات با چه کسی‌ست که می‌تواند به طور مثبتی روی من اثر گذارد؟» اجازه دهید درخشش و گرمای آن‌ها به شما سرایت کند. با شخصی همراه شوید که فکر می‌کنید بهترین، عالی‌ترین و موفق‌ترین شخص در عرصه‌ی مدنظرتان است. آن‌ها چه مطالبی می‌خوانند؟ برای ناهارشان چه چیزی می‌خورند؟ آن ارتباط چگونه می‌تواند روی شما اثر گذارد؟ با پیوستن به گروه‌های شبکه‌ای، همایش‌های رسمی و سازمان‌های مشابه، می‌توانید ارتباط‌های‌تان را توسعه دهید. سازمان‌های خیریه، گروه‌های موسیقی و باشگاه‌هایی را پیدا کنید که آدم‌هایی که می‌خواهید از آن‌ها پیروی کنید، آن‌جا دور هم جمع می‌شوند.

### پیداکردن یک همراه موفقیت

یک راه دیگر برای توسعه‌ی روابط، پیدا کردن یک همراه موفقیت است؛ شخصی که به همان اندازه‌ی شما متعهد به مطالعه و رشد شخصی‌ست. این شخص باید کسی باشد که به او اعتماد دارید، کسی که به حد کافی جسور باشد تا به شما بگوید درباره‌ی شما، نگرش‌ها و عملکردتان واقعن چگونه فکر می‌کند. این شخص می‌تواند یکی از دوستان قدیمی‌تان

باشد یا حتا شخصی که شما را اصلن خوب نمی‌شناسد. موضوع اصلی به دست آوردن (و ارائه‌ی) یک دیدگاه خارجی بی‌طرفانه و صادقانه است.

همراه موفقیت فعلی من، دوست خوب‌ام لاندِن تیلور است. همان‌طور که قبل‌تر اشاره کردم، ما هر جمعه ۳۰ دقیقه با هم تلفنی صحبت می‌کنیم و در آن مکالمه، درباره‌ی پیروزی‌ها، شکست‌ها، اصلاحات و افسوس‌های‌مان بحث می‌کنیم و این‌که در کجایِ برنامه‌ی پیشرفت‌مان هستیم. انتظار آن تماس تلفنی و آگاهی از این‌که مجبورم به لاندِن پاسخ‌گو باشم، در کُل هفته، من را فوق‌العاده متعهد نگه می‌دارد.

من شکست‌های لاندِن یا هر بازخوردی را که او می‌خواهد، یادداشت می‌کنم و مطمئن می‌شوم که هفته‌ی آینده درباره‌ی آن‌ها از او بپرسم. او هم همین کار را برای من انجام می‌دهد. به این ترتیب ما یکدیگر را پاسخ‌گو و مسوول نگه می‌داریم. او شاید بگوید: «بسیار خب، هفته‌ی پیش قبول کردی که در این مورد، اشتباه کردی و متعهد به تغییرش شدی. این هفته درباره‌ی آن چه کاری انجام دادی؟» زندگی می‌گذرد. هر دوی ما مدیران پُرمشغله و پُرکاری هستیم، ولی برای‌ام حیرت‌آور است که هر هفته این کار را بدون کوتاهی انجام می‌دهیم. کار راحتی نیست. بعضی‌وقت‌ها تمام روز به این فکر می‌کنم که: «اَه، لعنتی! باید این کار را انجام بدهم.» ولی اغلب اواسط مکالمه‌ی تلفنی‌مان، با خودم فکر می‌کنم: «چقدر خوشحال‌ام این گفت‌وگو را با هم داریم!» حتا حین آماده شدن برای آن مکالمه و فکرکردن درباره‌ی پیروزی‌ها و شکست‌های بزرگ‌ام در آن هفته، درباره‌ی خودم چیزهایی یاد می‌گیرم. این هفته به لاندِن گفتم: «می‌دانی، من کارهای نیمه‌تمام زیادی دارم. مشغول نوشتن کتاب‌ام هستم. با مسائل زیادی روبه‌رو شده‌ام و از چیزهای جدیدی آگاه شده‌ام، اما واقعن هیچ‌چیز قابل ذکری برای این هفته ندارم.» گفت: «این آخرین هفته‌ای‌ست که این‌طور می‌آیی.» بعد نفس عمیقی کشید و گفت: «من را فریب نده.» درس‌ام را گرفتم. در واقع، من با تعیین نکردن یک چیز کاملن به یاد ماندنی برای به

اشتراک‌گذاشتن با او، خودم را فریب داده بودم.

اگر علاقه‌مند باشید، یک مساله‌ی جدی برای شما دارم. آیا بازخورد واقعی می‌خواهید؟ اشخاصی را پیدا کنید که به اندازه‌ی کافی به شما اهمیت می‌دهند که بی‌رحمانه با شما صادق باشند. از آن‌ها این‌ها را بپرسید: «به نظر شما من چگونه شخصی هستم؟ فکر می‌کنید نقاط قوت من چیست؟ فکر می‌کنید در کدام زمینه‌ها می‌توانم پیشرفت کنم؟ فکر می‌کنید در چه مواردی اشتباه می‌کنم و خودم را زیر سوال می‌برم؟ چه کاری‌ست که با متوقف‌کردن‌اش، می‌توانم بیش‌ترین منفعت را ببرم؟ چه کاری‌ست که باید انجام‌دادن‌اش را شروع کنم؟»

**به‌کارگیری مربی‌ها**

پل جِی مایر یکی دیگر از مربیان من بود. پل در سال ۲۰۰۹ در ۸۱سالگی درگذشت. هر وقت فکر می‌کردم کاری را واقعن در سطح بالایی انجام می‌دهم، به ملاقات‌اش می‌رفتم. برای من معیار بررسی واقعیت بود. وقت خیلی زیادی را با او می‌گذراندم. پل یکی از شرکت‌های من را خرید و بعد از آن، من یکی از شرکت‌های‌اش را برای‌اش بازسازی و احیا کردم. آدم بسیار تاثیرگذاری در زندگی من بود.

بعد از چندین ساعت کنار او بودن و گوش‌دادن به تمام طرح‌ها، سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز و فعالیت‌های‌اش، سرگیجه می‌گرفتم. فقط تلاش برای درک تمام کارهایی که قصد انجام‌شان را داشت، به‌کُل خسته‌ام می‌کرد. بعد از وقت‌گذراندن با او، فقط دوست داشتم بخوابم! ولی ارتباط‌ام با او، سطح بازی‌ام را بالا برد. سرعت پیاده‌روی‌اش مساوی سرعت دویدن من بود. این ملاقات‌ها، تصورم را در این باره گسترش دارد که چقدر بزرگ می‌توانستم بازی کنم و چقدر می‌توانستم بلندپرواز باشم. شما هم باید وقت‌تان را با چنین آدم‌هایی سپری کنید!

شما هیچ‌وقت آن‌قدر خوب نیستید که نیازی به مربی نداشته باشید. در مصاحبه‌ام با هاروی مک‌کی، او گفت: «من ۲۰ مربی داشته‌ام، باور

می‌کنی؟ من یک مربی سخنوری، یک مربی نویسندگی، یک مربی طنزپردازی، یک مربی زبان و... داشته‌ام.» برای‌ام همیشه جالب بوده است که اشخاص خیلی موفق، همان کسانی هستند که خواهان جذب و استخدام بهترین مربیان و آموزش‌دهندگان هستند. واقعن ارزش دارد که برای بهبود و پیشرفت عملکردهای‌تان سرمایه‌گذاری کنید.

پیداکردن، استخدام و مراوده با یک مربی، فرایند مرموز یا ترسناکی نیست. وقتی با کن بلانچارد صحبت می‌کردم (مجله‌ی موفقیت، ژانویه‌ی ۲۰۱۰)، او سادگی مراوده با یک مربی را برای من این‌طور توضیح داد: «اولین چیزی که در رابطه با یک مربی باید یادتان باشد این است که نیازی نیست وقت خیلی زیادی از آن‌ها بگیرید. بهترین توصیه‌هایی که تا حالا به دست آورده‌ام در برخوردهای کوتاهی مثل صرف صبحانه یا ناهار بوده است. فقط به آن‌ها می‌گویم مشغول انجام چه کاری هستم و دنبال توصیه‌های‌شان هستم، همین. شگفت‌زده خواهید شد وقتی ببینید آدم‌های فوق‌العاده موفق، وقتی بدانند وقت زیادی از آن‌ها نمی‌گیرد، چقدر تمایل به مربی‌گری دیگران دارند.» جان وودن در مجله‌ی موفقیت، شماره‌ی سپتامبر ۲۰۰۸ روی این نکته تاکید کرد که اشخاص چقدر مایل به مربی‌گری دیگران هستند: «مربی‌گری میراث واقعی شماست. این بزرگ‌ترین ارثی‌ست که می‌توانید به دیگران بدهید و هیچ‌وقت نباید تمام شود. به همین خاطر است که هر روز از خواب بیدار می‌شوید؛ که آموزش دهید و آموزش بگیرید.» او این را هم گفت که مربی‌گری یک خیابان دوطرفه است: «یک شخص باید پذیرای برخورداری از مربی باشد. این تکلیف و مسوولیت ماست که خواهان این باشیم که به جان و ذهن‌مان اجازه دهیم که از آدم‌های اطراف‌مان تاثیر پذیرد، توسط آن‌ها شکل بگیرد و نیرومند شود.»

## گروه مشاوران شخصی خودتان را تشکیل دهید

به عنوان بخشی از برنامه‌ام برای خردمندترشدن، استراتژیک‌تر شدن

و اثربخش‌تر شدن و درضمن برای افزایش زمان و تعاملی که با رهبران پیشرو دارم، یک گروه مشاوران در زندگی شخصی‌ام ایجاد کرده‌ام.

بر اساس زمینه‌های تخصصی، توان تفکر خلاق و احترام زیادی که برای آن‌ها قائل هستم، دوازده نفر را گلچین کرده‌ام. هفته‌ای یک بار پیش تعدادی از آن‌ها می‌روم و ایده‌های‌شان را درخواست و اجرا می‌کنم و دنبال بازخوردها و ورودی‌های‌شان هستم. با اطمینان به شما می‌گویم منافع و مزایایی که تا حالا از انجام این فرآیند به دست آورده‌ام، خیلی زیاد و به مراتب بیش‌تر از سطح انتظارات‌ام بوده است! تعجب‌آور است که وقتی شما علاقه‌ی صادقانه‌ای نشان می‌دهید، آدم‌های نابغه تمایل پیدا می‌کنند توصیه‌های‌شان را با شما در میان بگذارند.

چه کسانی باید در گروه مشاوران شخصی شما باشند؟ دنبال آدم‌های مثبتی باشید که همان موفقیتی را دارند که شما می‌خواهید در زندگی‌تان به وجود آورید. این سخن حکیمانه یادتان باشد: «هرگز از کسی که نمی‌خواهید جای‌تان را با او عوض کنید، مشاوره نگیرید.»

### ۳.محیط: تغییر محیط، چشم‌اندازتان را تغییر می‌دهد

زمانی که در حرفه‌ی املاک‌ومستغلات بودم، در خلیج شرقی سانفرانسیسکو و در یک محیط با جمعیت بسیار کم، زندگی و کار می‌کردم. همیشه آدم‌های مشابهی را می‌دیدم که در سطح یکسانی مشغول به کار و زندگی بودند. می‌دانستم برای رسیدن به جایی که آرزوی‌اش را داشتم، باید حلقه‌ی ارتباط‌های‌ام را گسترش دهم.

شروع کردم به رانندگی در سراسر خلیج و گشت‌وگذار در یکی از باشکوه‌ترین و زیباترین نقاط این سیاره، یعنی تیبورون در مارین کانتی (شمال سانفرانسیسکو). آن‌جا به رستوران دریایی سام می‌رفتم که روی اسکله قرار داشت. غذای‌اش عالی بود، ولی مهم‌تر از کیفیت غذا، این بود که رستوران بین ساکنان بسیار مرفه منطقه، پرطرفدار بود.

صرف‌نظر از این‌که برای گسترش و افزایش ارتباط‌های‌ام به رستوران

سام می‌رفتم، در اسکله هم می‌نشستم و به دامنه‌ی کوه خیره می‌شدم. خانه‌های چند میلیون دلاری روی صخره‌ها، هیپنوتیزم‌ام می‌کردند. یکی از خانه‌هایی که همیشه توجه‌ام را جلب می‌کرد، یک خانه‌ی چهار طبقه‌ی آبی رنگ بود که یک میله‌ی برق‌گیر به شکل دلفین روی سقف‌اش قرار داشت. همیشه از خودم می‌پرسیدم یک خانه‌ی عالی چه ویژگی‌هایی دارد؟ اگر کسی یکی از آن خانه‌ها را به من بدهد، کدام‌یک را انتخاب می‌کنم؟ جواب‌ام همیشه یکی بود، آن خانه‌ی آبی رنگ. آن خانه در عالی‌ترین جا بود و بهترین چشم‌انداز را داشت.

یک روز در راه بازگشت به خانه‌ام، تابلویی دیدم با این مضمون که: «بازدید برای عموم آزاد است» با خودم گفتم بازدیدکردن از آن باید جالب باشد. همان‌طور که تابلوها را دنبال می‌کردم، در جاده‌ی مارپیچ باریکی روی صخره‌ها بالا می‌رفتم. بالاخره بالای تپه رسیدم و خانه را پیدا کردم. وقتی واردش شدم، رفتم سمت پنجره‌ی رو به خلیج و جهانی شگفت‌انگیز با یک گستره‌ی ۳۰۰ درجه‌ای جلوی چشمان‌ام قرار گرفت. واقعن لذت‌بخش بود، دیوانه‌کننده! رفتم به ایوان خانه و اطراف را بررسی کردم. ناگهان متوجه شدم این همان خانه‌ای‌ست که سال‌ها به آن خیره می‌شدم! همان خانه‌ی آبی بود! بلافاصله قرارداد را امضا کردم. خانه‌ی رویاهای‌ام حالا مال خودم شده بود!

واقعن نمی‌توانم بگویم در رستوران سام با شخص خاصی آشنا شدم که زندگی‌ام را عوض کرد. با این حال، آن محیط اثر قوی و عمیقی روی من گذاشت. تماشای خانه‌های بالای صخره‌ها، بلندپروازی‌های‌ام را تحریک کرد، رویاهای‌ام را گسترش داد و باعث شد برای تحقق آن رویاها، پرتلاش‌تر از چیزی باشم که همیشه فکر می‌کردم ممکن است و درنهایت، رویاهای‌ام تبدیل به واقعیت شدند!

رویای درون قلب شما شاید بزرگ‌تر از محیطی باشد که در آن زندگی می‌کنید. بعضی‌وقت‌ها باید از آن محیط خارج شوید تا رویای‌تان تحقق پیدا کند. این موضوع مثل کاشتن نهال بلوط است در یک

گلدان. وقتی ریشه‌های‌اش محدود شوند، رشدش متوقف می‌شود. نهال برای تبدیل‌شدن به یک درخت بلوط بزرگ و تنومند، فضای بیش‌تری می‌خواهد. شما هم همین‌طور.

وقتی درباره‌ی محیط صحبت می‌کنم، فقط محل زندگی‌تان را نمی‌گویم، بلکه اشاره به هر چیزی‌ست که اطراف‌تان را احاطه کرده است. ایجاد یک محیط مثبت و سازنده برای حمایت و پشتیبانی از موفقیت‌های‌تان، یعنی پاک‌سازی تمام اختلالات و پارازیت‌ها از زندگی‌تان. البته نه فقط اختلالات فیزیکی که کارآیی و بهره‌وری‌تان را کم می‌کنند، بلکه اختلالات ذهنی ناشی از هر آن‌چه اطراف شماست و درست کار نمی‌کند، خراب است یا شما را آشفته می‌کند. هر چیز ناتمامی که در زندگی‌تان وجود دارد، نیرو و فشار خسته‌کننده‌ای را بر شما وارد می‌کند و مثل خون‌آشامی که خون‌تان را می‌مکد، انرژی پیشرفت و موفقیت‌تان را از شما بیرون می‌کشد. هر قول، تعهد و توافق ناتمام، قدرت و توان‌تان را تحلیل می‌برد، چون جلوی تکانش‌تان را می‌گیرد و مانع توانایی شما برای پیش‌رفتن می‌شود. وظایف و کارهای ناتمام، شما را عقب نگه می‌دارند آن هم تا وقتی که دست‌آخر انجام‌شان دهید. بنابراین درباره‌ی کارهایی فکر کنید که می‌توانید همین امروز کامل‌شان کنید.

به‌علاوه، وقتی محیطی را برای پشتیبانی از اهداف‌تان به وجود می‌آورید، یادتان باشد همان چیزهایی را در زندگی‌تان به دست می‌آورید که تحمل‌شان می‌کنید. این موضوع در هر جنبه‌ای از زندگی‌تان صادق است، به‌خصوص در روابط‌تان با اعضای خانواده، دوستان و همکاران‌تان. درضمن، هر چیزی را که تصمیم به تحمل‌اش گرفته‌اید، در موقعیت‌ها و شرایط زندگی فعلی‌تان منعکس شده است. در واقع، شما در زندگی چیزهایی را به دست می‌آورید که می‌پذیرید و فکر می‌کنید شایسته‌شان هستید.

اگر بی‌احترامی را تحمل کنید، به شما بی‌احترامی خواهد شد. اگر دیر

آمدن و بدقولی‌های دیگران را تحمل کنید، آن‌ها در قرارهای‌تان دیر ظاهر می‌شوند. اگر دستمزد پایین و کار بیش از حد را تحمل می‌کنید، این موضوع برای‌تان ادامه خواهد داشت. اگر اضافه وزن، خسته‌بودن و همیشه بیمار بودن را تحمل کنید، همیشه همین‌طور خواهید بود.

این شگفت‌انگیز است که زندگی، چگونه حول معیارهایی که برای خودتان در نظر می‌گیرید، ساماندهی می‌شود. بعضی‌ها فکر می‌کنند قربانی رفتار بقیه هستند، ولی در واقع، این ما هستیم که شیوه‌ی رفتارکردن دیگران با خودمان را کنترل می‌کنیم. اگر فضای احساسی، ذهنی و جسمی خودتان را محافظت کنید، می‌توانید به جای زندگی در آشوب و استرسی که دنیا به سوی‌تان روانه می‌کند، در آرامش زندگی کنید.

اگر می‌خواهید یک رویه‌ی منظم از ریتم‌های رفتاری، ثبات و پایداری را پرورش دهید، طوری که تکانش بزرگ نه فقط سری به خانه‌تان بزند، بلکه به آن‌جا نقل مکان کند، باید مطمئن شوید که محیط‌تان از تبدیل‌شدن، عمل‌کردن و اجراکردن‌تان در سطوحی با کلاس جهانی استقبال و حمایت می‌کند.

در فصل بعد، به شما کمک می‌کنم تا هر چیزی را که تا به حال یاد گرفته‌اید، کاملن به‌کار گیرید و رازی را به شما می‌گویم که به نتایج‌تان شتاب می‌بخشد. کسب نتایج بزرگ‌تر آن‌هم فقط با کمی تلاش بیش‌تر شاید کمی تقلب‌گونه به نظر برسد... مثل یک برتری ناعادلانه. ولی چه کسی گفته است زندگی، عادلانه است؟

**به خدمت گرفتن اثر مرکب**

**خلاصه‌ی گام‌های عملی**

- اثری را که ورودی‌های رسانه‌ها و اطلاعات روی زندگی‌تان دارند، شناسایی کنید. تعیین کنید کدام ورودی‌ها را برای محافظت از لیوان‌تان (ذهن‌تان) می‌خواهید و قصد دارید چگونه لیوان‌تان

(ذهن‌تان) را به طور منظم با ورودی‌های مثبت، روحیه‌دهنده و حمایت‌کننده صاف و تمیز نگه دارید. می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی تاثیرات ورودی‌ها در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.

■ روابط کنونی‌تان را ارزیابی کنید. با چه کسانی لازم است ارتباط‌تان را محدودتر کنید؟ با چه کسانی لازم است ارتباط‌تان را کامل قطع کنید؟ راه‌هایی را برنامه‌ریزی کنید که می‌توانید با آن‌ها ارتباط‌های‌تان را گسترش دهید. می‌توانید از پرسش‌نامه‌ی ارزیابی ارتباط‌ها در بخش ضمیمه‌ها استفاده کنید.

■ یک همراه موفقیت پیدا کنید. تصمیم بگیرید که به طور منظم چه زمانی، چگونه و چه چیزهایی را باید به هم پاسخ‌گو باشید و از یکدیگر انتظار دارید چه ایده‌هایی را وارد گفت‌وگوهای‌تان کنید.

■ سه عرصه از زندگی‌تان را مشخص کنید که روی بهبود و پیشرفت آن‌ها بیش‌تر تمرکز کرده‌اید. برای هر یک از آن سه عرصه یک مربی پیدا کنید و با او در ارتباط باشید. مربیان شما می‌توانند اشخاصی باشند که چیزی را که شما در آرزوی‌اش هستید، انجام داده‌اند و با آن‌ها گفت‌وگوهای کوتاه و مختصری دارید، یا این‌که می‌توانند کارشناسان و متخصصانی باشند که ایده‌های‌شان را در کتاب‌هایی نوشته‌اند یا روی سی‌دی‌هایی ضبط کرده‌اند.

# فصل ششم: شتاب‌بخشی

وقتی در شهر لاجولا در کالیفرنیا زندگی می‌کردم، برای ورزش‌کردن و امتحان اراده‌ام، به طور منظم دو مایل را با دوچرخه به سمت بالای کوه سولداد رکاب می‌زدم. در زندگی کارهای خیلی کمی هستند که بتوان به صورت ارادی و داوطلبانه انجام‌شان داد و نسبت به رکاب‌زدن بدون توقف به بالای کوهی با شیب تند، درد و رنج بیش‌تری به وجود آورند. وقتی این‌طور به خودتان فشار می‌آورید، نقطه‌ای وجود دارد که در آن، به محدودیت‌تان می‌رسید و با شخصیت باطنی و واقعی‌تان روبه‌رو می‌شوید. ناگهان، تمامی افکار و پیش‌بینی‌هایی که درباره‌ی خودتان داشتید، کنار می‌روند؛ شما می‌مانید و واقعیت عریان. ذهن‌تان شروع می‌کند به اختراع انواع گوناگون عذرها و بهانه‌های مناسب که چرا بهتر است انجام آن کار را متوقف کنید. آن‌جاست که با یکی از بزرگ‌ترین سوال‌های زندگی مواجه می‌شوید: آیا آن درد و رنج را تحمل می‌کنید و ادامه می‌دهید، یا مثل گردو می‌شکنید و تسلیم می‌شوید؟

لانس آرمسترانگ، تصویر روی جلد مجله‌ی موفقیت در ژوئن ۲۰۰۹ بود. یادم می‌آید وقتی لانس برای اولین بار قهرمان توردوفرانس شد، در حال تماشای او بودم. مسابقه، وارد مراحل کوهستانی فرساینده شده بود. بقیه‌ی دوچرخه‌سوارها از لانس غفلت کرده بودند، چون قبل از این، هرگز مشهور نبود. در سومین مرحله‌ی کوهستانی و وسط بارش باران، مه گرفتگی و بعد، بارش تگرگ، لانس از گروه‌اش جدا شد و خودش را رساند به جلوترین گروه دوچرخه‌سواران. به تنهایی مشغول مبارزه با برترین دوچرخه‌سواران دنیا بود. در مسیر ۱۸ مایلی مرحله‌ی پایانی،

بعد از پنج و نیم ساعت رکاب‌زدن و صعود در میان کوه‌ها، همه‌ی رکاب‌زن‌ها به سختی افتاده بودند. هرکدام‌شان در اعماق توانایی‌ها و تعریف‌شان از خود، دنبالِ این بودند که آیا می‌توانند طاقت بیاورند یا نه؟ مسابقه تبدیل شده بود به امتحان این‌که چه کسی می‌توانست از این سختی به بهترین نحو نجات یابد و قدرتِ ادامه دادن پیدا کند؛ این‌که چه کسی تسلیم خواهد شد و چه کسی ادامه خواهد داد.

در پنج مایل پایانی مسابقه، لانس ۳۲ ثانیه عقب‌تر از نفرات جلویی بود؛ در دوچرخه‌سواری در مسیرهای کوهستانی، این یعنی یک فاصله‌ی جبران‌نشدنی. در یکی از پیچ‌ها، لانس از روی زین دوچرخه‌اش بلند شد، سریع رکاب زد و از دو نفر جلوی گروه جلو افتاد. هر دوی آن‌ها از دوچرخه‌سواران مطرح بودند. بعد، لانس با به‌کارگیری هر آن‌چه در توان‌اش بود، حمله‌ای را شروع کرد و چندین متر از آن‌ها جلو افتاد. بعدها در کتاب‌اش با عنوان «این درباره‌ی دوچرخه نیست: درباره‌ی بازگشت من به زندگی‌ست» نوشت: «وقتی از رقبای‌تان پیشی می‌گیرید و آن‌ها واکنشی نشان نمی‌دهند، این چیزی را به شما نشان می‌دهد. این‌که آن‌ها از نفس افتاده‌اند و این زمانی‌ست که می‌توانید از آن‌ها پیشی بگیرید.» در حالی که انرژی‌اش، کامل تحلیل رفته بود، به‌شدت نفس کم آورده بود و ماهیچه‌های‌اش از خستگی می‌سوخت، هم‌چنان به رکاب‌زدن ادامه می‌داد. بعضی از دوچرخه‌سوارها تلاش کردند، ولی هیچ‌کس نتوانست به او برسد، آن‌ها قدرت این کار را در خودشان نمی‌دیدند. در خط پایان، مدعی غیرمنتظره، با مشتانی گره کرده و بالا گرفته، آن مرحله از مسابقه را برد و فاتح توردوفرانس شد.

در این فصل، می‌خواهم با شما درباره‌ی آن لحظه‌های حقیقت صحبت کنم و این‌که اثر مرکب چگونه می‌تواند به شما کمک کند تا به سطح‌های جدید و بزرگ‌تر موفقیت نفوذ کنید؛ آن‌هم سریع‌تر از چیزی که فکر می‌کنید ممکن است. وقتی خودتان را آماده کردید، آموزش دیدید، تمرین کردید و مدام تلاش کردید، دیر یا زود، با لحظه‌ی

حقیقت خودتان روبه‌رو می‌شوید. در آن لحظه است که تعیین می‌کنید چه کسی هستید و به چه کسی تبدیل خواهید شد. در آن لحظه است که رشد و پیشرفت زندگی‌تان را مشخص می‌کنید؛ این‌که به جلو گام برمی‌دارید یا عقب می‌کشید، این‌که به بالای سکو صعود می‌کنید و مدال می‌گیرید یا این‌که بین جمعیت، دیگران را برای پیروزی‌های‌شان تشویق می‌کنید.

درضمن به این موضوع می‌پردازیم که چگونه می‌توانید مدام، فراتر از انتظارات دیگران عمل کنید و خوشبختی‌تان را بیش‌تر مرکب کنید.

**لحظه‌های حقیقت**

لانس آرمسترانگ در زندگی‌نامه‌اش نوشته است: «در هر مسابقه لحظه‌ای وجود دارد که یک رکاب‌زن با رقیب واقعی‌اش روبه‌رو می‌شود و پی می‌برد که رقیب واقعی، کسی نیست جز خودش. در دردناک‌ترین و رنج‌آورترین لحظه‌های‌ام روی دوچرخه، در کنجکاوترین حالت ممکن هستم و در این فکرم که هر لحظه چه پاسخی خواهم داد. آیا به عمیق‌ترین ضعف‌ام پی می‌برم یا عمیق‌ترین نقطه‌ی قوت‌ام را پیدا خواهم کرد؟»

وقتی در کار املاک و مستغلات بودم، روزی چند بار به نقطه‌ی محدودیت‌ام می‌رسیدم. وقتی همراه خریدار احتمالی، به یک ملک فهرست‌شده مراجعه می‌کردم و آن خریدار ملک را نمی‌پسندید، شروع می‌کردم به آوردن انواع بهانه‌ها و برمی‌گشتم به دفتر کارم. وقت‌هایی هم که در خانه‌های اطراف برای دیدن خانه‌های فروشی می‌گشتم، معمولن وسط زمان استراحت و بدترین وقت ممکن، به در خانه‌های آن‌ها می‌رفتم و اغلب به خاطر ایجاد مزاحمت در شام‌خوردن یا مزاحمت در دیدن سریال مورد علاقه‌شان، توبیخ می‌شدم. مطمئن بودم که لازم است کمی استراحت کنم، دوش بگیرم و یک لیوان آب بنوشم. اما جای تسلیم‌شدن و رهاکردن تلاش، هر وقت به یکی از آن

نقاط محدودیت ذهنی و احساسی می‌رسیدم، می‌دانستم که رقبای‌ام هم با مسائل مشابهی روبه‌رو هستند. می‌دانستم این لحظه‌ای‌ست که اگر به تلاش‌کردن ادامه دهم، از آن‌ها جلو خواهم افتاد. این‌ها لحظه‌های تعیین‌کننده‌ی موفقیت و پیشرفت من بودند. وقتی فقط در حال حرکت با همتایان‌ام بودم، اوضاع، سخت یا دردآور نبود. فقط به اندازه‌ای تلاش می‌کردم که همگام با آن‌ها باشم نه این‌که از آن‌ها جلو بیفتم. این رسیدن به نقطه‌ی محدودیت‌ها نیست که به حساب می‌آید، بلکه مهم این است که بعد از رسیدن به این نقطه، چه کار می‌کنید.

لو هُلتز، مربی معروف راگبی، می‌دانست این تلاش‌های اضافی بعد از انجام بهترین تلاش‌مان است که پیروزی‌ها را خلق می‌کند. در یک بازی، تیم‌اش در انتهای نیمه‌ی اول با نتیجه‌ی ۴۲ بر صفر از حریف عقب بود. در زمان استراحت بین دو نیمه، لو اهمیت تلاش‌های مجدد و مداوم برای سد کردن، تکل کردن و گرفتن دوباره‌ی توپ را به تیم‌اش گوشزد کرد. بعد، به بازیکنان‌اش گفت آن‌ها به این خاطر در تیم‌اش نیستند که توانسته‌اند در هر بازی تمام تلاش‌شان را نشان بدهند؛ چون هر بازیکنی در هر تیمی این کار را انجام می‌دهد. گفت آن‌ها به دلیل توانایی‌شان در ایجاد آن تلاش اضافی حیاتی در هر مسابقه است که در تیم‌اش حضور دارند. این تلاش‌های اضافی بعد از انجام بهترین تلاش‌تان است که تفاوت به وجود می‌آورد. تیم‌اش به زمین رفت که در نیمه‌ی دوم برنده‌ی بازی باشد. این‌گونه است که شما برنده می‌شوید.

محمدعلی کلی یکی از بزرگ‌ترین بوکسورهای تمام دوران است، البته نه فقط به خاطر سرعت‌عمل و چالاکی‌اش، بلکه به دلیل فنون و استراتژی‌هایی که به‌کار می‌برد. او در ۳۰ اکتبر ۱۹۷۴، در یکی از بزرگ‌ترین رقابت‌های تاریخ بوکس، با شکست جورج فورمن دوباره به مقام قهرمانی دسته‌ی سنگین‌وزن رسید. تقریبن هیچ‌کس حتا حامی قدیمی‌اش هوارد کوسل، هیچ شانسی برای پیروزی او قائل نبود. جو فریزر و کِن نورتون قبلن محمدعلی را شکست داده بودند و جورج

فورمن هردوی آن‌ها را در راند دوم مسابقه ناک‌اوت کرده بود. استراتژی محمدعلی چه بود؟ استفاده از نقطه‌ضعف قهرمان جوان‌تر؛ یعنی کمبود نیروی پایداری. محمدعلی می‌دانست اگر بتواند فورمن را به نقطه‌ی محدودیت‌اش برساند، می‌تواند از این وضعیت به نفع خودش استفاده کند. این همان وقتی بود که محمدعلی به تاکتیکی فکر کرد که بعدها اسم‌اش را گذاشت: «طناب بستن یک احمق». در طول مسابقه محمدعلی به طناب‌های اطراف رینگ تکیه داده و جلوی صورت‌اش را گرفته بود، آن هم در حالی که فورمن صدها مشت را در هفت راند به او وارد کرد. در راند هشتم، انرژی فورمن، کامل تحلیل رفته بود؛ به محدودیت‌اش رسیده بود. آن‌جا بود که محمدعلی با یک ضربه‌ی ترکیبی، فورمن را در وسط رینگ انداخت زمین.

نقطه‌ی محدودیت یک مانع نیست؛ یک فرصت است. در دومین تلاش لانس آرمسترانگ برای فتح توردوفرانس، بار دیگر نوبت مراحل کوهستانی شده بود. اولین مرحله‌ی مسابقه، جایی بود که لانس در اوایل همان سال در یک روز بارانی بهار، دچار حادثه‌ی بدی شده بود؛ ضربه‌ی شدیدی به سرش خورده و مهره‌ی هفتم کمرش شکسته بود. حالا بازهم باران می‌بارید. او جای اضطراب یا تردید با خودش گفت: «این بهترین آب و هوا برای حمله‌ی بیش‌تر است؛ چون می‌دانم بقیه دل خوشی از آن ندارند. من معتقدم در جهان هیچ‌کسی نیست که در شرایط سخت، عملکرد بهتری داشته باشد. این روز خوبی برای من است.» و لانس با دومین پیروزی‌اش به خانه رفت.

وقتی شرایط عالی باشد، همه‌چیز آسان است، هیچ حواس‌پرتی و مزاحمتی وجود ندارد، فریب‌ها و وسوسه‌ها برای رهاکردن تلاش‌تان اغواکننده نیستند و هیچ چیزی قدم‌های شما را سست نمی‌کند؛ درضمن، این زمانی‌ست که اغلب آدم‌ها هم کارشان را خوب انجام می‌دهند. وقتی شرایط سخت است، مشکلات پیش می‌آیند، فریب و وسوسه بزرگ است و همان وقتی‌ست که شما باید شایستگی‌تان را

برای پیشرفت اثبات کنید. همان‌طور که جیم ران گفته بود: «آرزو نکنید که ای کاش آسان‌تر بود، آرزو کنید خودتان بهتر بودید.»

وقتی در رویه‌ها، ریتم‌های رفتاری و پایداری‌تان به نقطه‌ی محدودیت می‌رسید، بدانید این همان‌جایی‌ست که خودتان را از خود قدیمی‌تان جدا می‌کنید. از آن دیوار بالا بروید و خود جدید قدرتمند و فاتح‌تان را پیدا کنید.

**نتایج‌تان را چند برابر کنید**

من یک فرصت استثنایی و جذاب برای شما دارم. ما در این باره صحبت کردیم که چگونه رویه‌ها و رفتارهای ساده، در طول زمان مرکب می‌شوند و نتایج قدرتمند شگفت‌انگیزی را برای‌تان به ارمغان می‌آورند. چه می‌شود اگر بتوانید این فرایند را سرعت بخشید و نتایج‌تان را چند برابر کنید؟ علاقه‌مند هستید؟ می‌خواهم به شما نشان دهم که چگونه فقط کمی تلاش بیش‌تر می‌تواند نتایج‌تان را به صورت شگفت‌انگیزی بیش‌تر کند.

فرض کنیم شما بدن‌سازی می‌کنید و برنامه‌تان ایجاب می‌کند تا ۱۲ تکرار از یک حرکت مشخص را انجام دهید. اگر آن ۱۲ تکرار را انجام دهید، انتظار برنامه‌تان را برآورده می‌کنید. بسیار عالی. اگر پایدار و استوار باقی بمانید، درنهایت می‌بینید که همین عمل منظم به نتایج قدرتمندی مرکب می‌شود. با این حال، اگر آن ۱۲ تکرار را انجام دهید و به نقطه‌ی محدودیت‌تان برسید و به زور سه تا پنج بار دیگر آن حرکت را تکرار کنید، اثرپذیری شما از آن سِت تمرینی، چندین برابر خواهد شد. شما فقط چندین تکرار به تمرین‌تان اضافه نکرده‌اید، نه! آن تکرارهای انجام‌شده بعد از این‌که به نقطه‌ی محدودیت‌تان رسیدید، نتایج‌تان را چندین برابر خواهد کرد. شما دیوار محدودیت‌تان را هل داده‌اید. تکرارهای قبلی‌تان، شما را به آن دیوار رسانده بودند. اما رشد واقعی با تکرارهایی اتفاق می‌افتد که بعد از رسیدن به نقطه‌ی

محدودیت، انجام می‌دهید.

آرنولد شوارتزنگر یک شیوه‌ی بدن‌سازی به نام «اصل تقلب» را به وجود آورد. آرنولد در انجام تکنیک‌های بی‌عیب و نقص، آدم سمجی بود. ادعا می‌کند وقتی شما به تعداد ماکزیممِ حرکت لیفت به صورت بدون نقص می‌رسید، مچ‌ها یا تکیه‌گاه‌تان را به پشت تنظیم کنید تا ماهیچه‌های دیگری را به کار بگیرید که به ماهیچه‌های مشغول به کارتان کمک کنند (کمی تقلب کنید). این کار به شما اجازه خواهد داد که ۵ یا ۶ تکرار دیگر انجام دهید و به صورت قابل‌توجهی نتایج آن سِت تمرینی را بهتر کنید. درضمن می‌توانید این کار را با کمک شخص دیگری (همراه تمرین‌تان) انجام دهید، به این صورت که بعد از انجام تکرارهای آخر، او کمی به شما کمک خواهد کرد تا بتوانید چند حرکت بیش‌تر انجام دهید.

اگر یک دونده‌ی حرفه‌ای باشید، این تجربه را می‌دانید. شما به هدفی که آن روز برای خودتان تعیین کرده‌اید، دست پیدا می‌کنید و به نقطه‌ی محدودیت‌تان می‌رسید و در ماهیچه‌های‌تان احساس سوزش و خستگی می‌کنید، ولی بازهم کمی جلوتر می‌روید. این «کمی جلوتر» حد توانایی‌های‌تان را به مقدار زیادی بیش‌تر خواهد کرد و شما نتایج آن دویدن را چند برابر می‌کنید.

آن سکه‌ی جادویی که در فصل اول درباره‌اش صحبت کردیم، یادتان هست؟ همانی که هر روز ارزش‌اش دو برابر می‌شد و نتیجه‌ی اقدامات مرکب‌شده‌ی کوچک را نشان می‌داد. اگر در همان ۳۱ روز، هر هفته فقط یک بار بیش‌تر ارزش آن سکه را دو برابر کنید، ارزش مرکب شده‌ی آن به جای ۱۰ میلیون دلار، به ۱۷۱ میلیون دلار خواهد رسید. بازهم، فقط چهار روز تلاش اضافی، اما نتیجه چندین برابر بزرگ‌تر خواهد بود. اثرات فقط کمی فراتر رفتن از انتظارات، این‌گونه محاسبه می‌شود.

در نظر گرفتن خودتان به عنوان سرسخت‌ترین رقیب‌تان، یکی از

بهترین راه‌ها برای چند برابر کردن نتایج‌تان است. وقتی به آن نقطه‌ی محدودیت می‌رسید، بالا و بالاتر بروید. یک راه دیگر برای چند برابر کردن نتایج‌تان این است که به دیوار آن‌چه که دیگران از شما انتظار دارند، فشار آورید و بیش‌تر از «حد کافی» انجام دهید.

**فراتر از انتظارات ظاهر شوید**

اُپرا وینفری مشهور است به استفاده از این اصل. او با سخاوت و توانایی‌اش در زندگی‌کردن و کارکردن بالاتر از استانداردهای دیگران، ورای انتظارات دیگران ظاهر شده است. یادتان است که در سپتامبر ۲۰۰۴، چگونه نوزدهمین فصل از برنامه‌اش را شروع کرد؟ وقتی صحبت از اپرا می‌شود، می‌دانیم که باید منتظر کمی هیاهو باشیم... ولی در آن برنامه، همه را غافلگیر کرد. حتا مدت‌ها بعد از آن اتفاق، همه‌جا صحبت از شروع آن فصل از برنامه بود.

بیایید برای یک دقیقه به آن زمان برگردیم... ۲۷۶ تماشاچی آن برنامه به این دلیل انتخاب شده بودند که دوستان یا اعضای خانواده‌شان به برنامه‌ی اپرا نامه نوشته و گفته بودند که هرکدام از آن‌ها به شدت به یک ماشین جدید احتیاج دارد. اپرا برنامه‌اش را شروع کرد و ۱۱ نفر از حضار را روی صحنه آورد و به هرکدام از آن‌ها یک ماشین پونتیاک جی ۶ داد. بعد، غافلگیری واقعی: او از انتظارات دیگران فراتر رفت و جعبه‌هایی را بین باقی تماشاچی‌ها تقسیم کرد و گفت یکی از این جعبه‌ها، حاوی سوییچ ماشین دوازدهم است. اما وقتی تماشاچی‌ها جعبه‌های‌شان را باز کردند، همه‌شان با یک دسته کلید مواجه شدند. اپرا جیغ می‌زد: «همه ماشین می‌گیرند! همه ماشین می‌گیرند!»

هرچند شاید این مشهورترین کارش باشد، ولی اپرا در بیش‌تر کارهایی که می‌کند، رفتن به ورای انتظارات را ادامه می‌دهد. در قسمت دیگری از برنامه‌اش، یک دختر ۲۰ ساله را شگفت زده کرد؛ دختری که سال‌های زیادی را در پرورشگاه و پناهگاه‌های بی‌خانمان‌ها سپری

کرده بود و حالا با یک کمک هزینه‌ی تحصیلی دانشگاهی و یک کمک هزینه‌ی ۱۰ هزار دلاری خرید لباس شگفت‌زده می‌شد. در برنامه‌ی دیگری، به یک خانواده با ۸ فرزند که قرار بود از خانه‌شان بیرون انداخته شوند، ۱۳۰ هزار دلار برای پرداخت مخارج و تعمیر خانه‌شان داد.

ممکن است بگویید خب که چی، او اپراست، البته که می‌تواند چنین کارهایی بکند. ولی واقعیت این است که آدم‌های خیلی زیادی در موقعیت مشابه اپرا (با پول و شهرت فراوان) هستند که می‌توانستند چنین کارهایی کنند، ولی نکردند. اپرا این کار را می‌کند و همین است که او را تبدیل می‌کند به اپرا. این درس را از او یاد بگیرید. شما می‌توانید در هر جنبه‌ای از زندگی‌تان، بیش از آن چیزی که از شما انتظار می‌رود، انجام دهید.

وقتی می‌خواستم به همسرم جورجیا پیشنهاد ازدواج دهم، می‌توانستم کاری را انجام دهم که از من انتظار می‌رفت؛ یعنی با پدرش ملاقات کنم و از او اجازه بگیرم. درعوض، تصمیم گرفتم احترام زیادی به پدرش بگذارم و متن صحبت‌های مربوط به خواستگاری‌ام را به زبان پرتغالی تهیه کنم (من از خواهر جورجیا خواستم که متن حرف‌های‌ام را ترجمه کند). پدرش زبان انگلیسی را خوب می‌فهمید، ولی زیاد با آن راحت نبود. کل راه از سن‌دیگو تا لس‌آنجلس را صرف تمرین آن جملات کردم. در حالی که دسته گلی در دستان‌ام داشتم، وارد خانه شدم و از پدرش خواستم تا در اتاق نشیمن به ما ملحق شود. بعد، متنی را که حفظ کرده بودم، گفتم و خوشبختانه، او با ازدواج‌مان موافقت کرد!

ولی من به این کار بسنده نکردم. در مسیر بازگشت و دو روز بعد از آن، با همه‌ی پنج برادرش تماس گرفتم و خواستم که تاییدشان را برای پیوستن به خانواده‌شان بگیرم. بعضی به راحتی موافقت کردند و بعضی دیگر گفتند باید آن را به دست آوری. نکته این‌جاست که جورجیا بعدها به من گفت یکی از خاص‌ترین جنبه‌های خواستگاری‌ام این بوده

که چقدر به پدرش احترام گذاشته بودم و درضمن با همه‌ی برادران‌اش تماس گرفته بودم و علاوه بر این، از خواهرش خواسته بودم که به من زبان پرتغالی یاد دهد. همین‌ها کارم را خیلی خاص کرد. نتیجه‌ی آن تلاش اضافی، به طرز شگفت‌انگیزی پرداخت شد.

استورات جانسون مالک ویدیوپلاس یعنی شرکت مادر مجله‌ی موفقیت است. او وقتی تصمیم گرفت مجله‌ی موفقیت، وب‌سایت موفقیت و دیگر اموال مربوط به رسانه‌ی موفقیت را به دست گیرد، پول خیلی زیاد و شهرت ۲۲ ساله‌اش را در معرض خطر قرار داد. در یکی از چالش‌برانگیزترین شرایط اقتصادی تاریخ معاصر و وقتی وضعیت نشر چاپی نامساعد به نظر می‌رسید، این حرکت در نوع خودش حرکتی جسورانه بود، ولی بعدها کاری را انجام داد که بیش از انتظارها بود. در حالی که بنگاه تجاری جدیدش هنوز دنبال پیداکردن جایگاه‌اش بود و کسب‌وکار اصلی‌اش مثل بقیه‌ی جهان در سونامی اقتصادی سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ چندین گام به عقب برمی‌داشت، استورات یک بنیاد غیرانتفاعی برای کمک به کودکان راه انداخت. چون خود را متعهد به این می‌دانست که در یادگیری اصول پیشرفت شخصی به جهانیان کمک کند، به خصوص می‌خواست مطمئن باشد که این اطلاعات به نوجوان‌ها هم خواهد رسید. بنابراین بنیاد موفقیت را راه انداخت. او اصول اساسی موفقیت شخصی را در کتابی به نام «موفقیت برای نوجوان‌ها» نوشت و رایگان از طریق والدین مسوولیت‌پذیر و سازمان‌های غیرانتفاعی توزیع‌اش کرد تا به پرورش ذهن‌های جوان کمک کند.

استورات اعتبار مالی لازم برای اداره و مدیریت بنیاد موفقیت را به صورت شخصی تامین کرد. در اولین سال فعالیت، با کمک بعضی از دوستان نزدیک‌اش، اعتبار لازم را تامین کرد و توانست بیش از یک میلیون جلد کتاب توزیع کند. امروز، آن عدد بسیار بزرگ‌تر شده است و همچنان بیش‌تر می‌شود! او کاری انجام داد فراتر از انتظارات.

در کجای زندگی‌تان وقتی به نقطه‌ی محدودیت برسید، می‌توانید

فراتر از انتظارات ظاهر شوید؟ یا در کجا می‌توانید باعث شگفتی بقیه شوید؟ این کار، تلاش خیلی زیادتری نمی‌خواهد، ولی همین کمی تلاش بیش‌تر، نتایج‌تان را چند برابر می‌کند. خواه با مشتریان بیش‌تری تماس بگیرید، به مشتریان فعلی خدمات بهتری دهید، تیم‌تان را تشویق کنید، به همسرتان محبت بیش‌تری کنید، سراغ دویدن بروید، بیش‌تر وزنه بزنید، یک شب قرار عاشقانه با همسرتان برنامه‌ریزی کنید، زمانی را با فرزندان‌تان بگذرانید و... چه کاری‌ست که می‌توانید کمی بیش‌تر انجام دهید که فراتر از انتظارات می‌رود و به نتایج‌تان شتاب می‌دهد؟

**غیرمنتظره باشید**

من به شکل ذاتی، آدم مخالفی هستم؛ می‌دانم. اگر به من بگویید دیگران چه کارهایی انجام می‌دهند، سر چه کاری اتفاق‌نظر دارند و چه کاری برای‌شان محبوب است، من معمولن عکس آن کار را انجام می‌دهم. اگر همه راست بروند، من چپ خواهم رفت. برای من، چیزی که عامه‌پسند است، عادی‌ست. چیزی‌ست که رایج است و معمولی. چیزهای معمولی، نتایج معمولی به بار می‌آورند. محبوب‌ترین رستوران، مک‌دونالد است و محبوب‌ترین نوشیدنی، کوکاکولاست. اگر این چیزهای عامه‌پسند را مصرف کنید، شما هم بخشی از عامه‌ی مردم خواهید شد؛ یعنی توده‌ی مردم متوسط. این کار، عادی و متداول است و عادی‌بودن هیچ اشکالی ندارد. ولی من ترجیح می‌دهم که غیرعادی و فوق‌العاده را نشانه بگیرم.

همه کارت تبریک سال نو می‌فرستند. ولی از آن‌جایی که دیگران این کار را انجام می‌دهند، به نظر من، واقعن تاثیر عاطفی و احساسی زیادی ندارد. بنابراین من انتخاب می‌کنم که درعوض، کارت تبریک عید شکرگزاری بفرستم. تا به حال چند کارت تبریک عید شکرگزاری گرفته‌اید؟ دقیقن. این کار یک تفاوت به وجود می‌آورد. جای انبوهی از کارت‌های چاپ شده و الکترونیکی با مضمون «بهترین آرزوها»،

با دست‌خط خودم احساسات شخصی‌ام را بیان می‌کنم که به دلیل رابطه‌ام با آن شخص چقدر شکرگزار هستم و او برای‌ام چه جایگاهی دارد؛ همان‌قدر تلاش اما تاثیری به‌مراتب بیش‌تر.

ریچارد برانسون حرفه‌اش را بر اساس انجام‌دادن کارهای غیرمنتظره به وجود آورد. من عاشق این هستم که او یک شرکت جدید راه‌اندازی کند. هر کار جدید او جسورانه‌تر، ترسناک‌تر و غیرمنتظره‌تر از کار قبلی‌اش است. از پرواز بالون در اطراف زمین گرفته تا راندن یک تانک در نیویورک برای معرفی ویرجین‌کولا به آمریکایی‌ها، ریچارد همیشه کارهای غیرمنتظره انجام می‌دهد. او می‌توانست با انجام کارهای قابل انتظار مثل چاپ یک مقاله در مجلات، یک یا دو مصاحبه‌ی مطبوعاتی و چند مهمانی باشکوه و مجلل، روزش را شب کند و به اهداف‌اش برسد، ولی درعوض، دنبال انجام کارهای حیرت‌انگیز می‌رود. احتمالن به همان اندازه (و بعضی وقت‌ها حتا کم‌تر از) شرکت‌های دیگر برای معرفی یک محصول جدید وقت می‌گذارد؛ فقط این کار را به شیوه‌ای غیرمنتظره انجام می‌دهد. این کارهای غیرمنتظره، یک تفاوت به وجود می‌آورند و تاثیر تلاش‌های‌اش را چند برابر می‌کنند.

برای تلاش اضافی، معمولن انرژی یا پول خیلی بیش‌تری نمی‌خواهید. وقتی در کار فروش املاک و مستغلات بودم، بقیه‌ی فروشنده‌ها هر وقت خانه‌هایی را می‌فروختند که مدت زیادی در فهرست فروش‌شان باقی مانده بود، فقط با یک تلفن ساده موضوع را به اطلاع مالکان می‌رساندند. درعوض، من سوار ماشین‌ام می‌شدم و به خانه‌شان می‌رفتم و گواهی «فروخته‌شده» را دو دستی به آن‌ها تحویل می‌دادم. وقتی در را باز می‌کردند خبر خوب را به آن‌ها می‌دادم و می‌گفتم: «این کارت را بگیرید. اگر دوباره خواستید ملکی بفروشید یا بخرید، به این احتیاج پیدا می‌کنید.» تنها هزینه‌اش هم پُر کردن باک ماشین‌ام بود، ولی من به سرعت شانس‌ام را برای گرفتن فهرست خرید و فروش املاک، بیش‌تر می‌کردم.

این اواخر، یکی از دوستان‌ام به اسم الکس، برای احراز یک شغل عالی به مصاحبه دعوت شد. او در کالیفرنیا زندگی می‌کند و شرکت مورد نظر در بوستون بود. او یکی از ۱۲ کاندیدای نهایی برای احراز این شغل محسوب می‌شد. آن‌ها با کاندیداهای محلی به صورت حضوری و با کاندیداهایی که در مناطق دور بودند، به صورت ویدیوکنفرانس مصاحبه می‌کردند. او با من تماس گرفت و پرسید که آیا می‌دانم چگونه می‌توان با یک دوربین وب‌کم ویدیوکنفراس راه انداخت.

پرسیدم: «چقدر این شغل را می‌خواهی؟»

گفت: «این شغلِ رویاهای من است. همان شغلی‌ست که ۴۵ سال خودم را برای‌اش آماده می‌کردم.»

گفتم: «پس سوار هواپیما شو و مصاحبه را حضوری انجام بده.»

گفت: «نیازی به این کار نیست. آن‌ها با هزینه‌ی خودشان سه نفر نهایی را به بوستون می‌برند تا با آن‌ها حضوری مصاحبه کنند.»

گفتم: «گوش کن، اگر می‌خواهی بین سه نفر نهایی باشی، باید با انجام‌دادن یک کار غیرمنتظره خودت را از دیگران جدا کنی. برو و مصاحبه را به صورت حضوری انجام بده. این‌طوری‌ست که یک کار متفاوت می‌کنی.»

اگر افکارم را روی چیزی متمرکز کنم، با به‌کار بستن تمام تلاش‌ام، موفقیت‌ام را حتمی خواهم کردم. من چیزی را راه می‌اندازم که به آن نبرد «شوک و تعجب» می‌گویم. در همین شکار شغل، به الکس پیشنهاد دادم همه‌ی موانع موجود را از بین ببرد؛ از هر طرفِ ممکن حمله کند و این کار را بی‌وقفه انجام دهد.

به او گفتم: «درباره‌ی همه‌ی افراد تصمیم‌گیرنده تحقیق کن. درباره‌ی آدم‌های شاغل در آن سازمان تحقیق کن و آن فهرست را بردار و از دوستان و اطرافیان‌ات بپرس آیا کسی از آن‌ها را می‌شناسند. آن نام‌ها را در لینکدین و فیس‌بوک جست‌وجو کن. مطمئنن بعضی از این آدم‌ها را پیدا می‌کنی که با آن‌ها ارتباط برقرار کنی. با آن‌ها صحبت کن و

درباره‌ی شرکت، مصاحبه‌کننده‌ها و تصمیم‌گیرها اطلاعات بگیر.

به هر حال، الکس به نصیحت‌های من گوش نداد و آن شغل را به دست نیاورد. او حتا به جمع سه کاندیدای پایانی هم نرسید. می‌توانم راحت بگویم او نسبت به شخصی که آن سازمان در نهایت انتخاب کرد، به‌مراتب انتخاب خیلی بهتر و شایسته‌تری بود، ولی موفق نشد روی آن‌ها تاثیر بگذارد و این به هزینه‌ی از دست دادن شغل رویاهای‌اش تمام شد.

من عضو هیات مدیره‌ی شرکتی هستم که برای پیشرفت بیش‌تر در یک پروژه‌ی مهم، نیاز داشت که یک قانون را عوض کند؛ قانونی که روی فعالیت این شرکت تاثیر منفی می‌گذاشت و برای این کار، دست به دامن یک عضو کنگره شده بود. ولی او این کار را انجام نمی‌داد، نه به این خاطر که آن موضوع، مشکل ایجاد می‌کرد، بلکه به دلیل مسائل سیاسی و جلب حمایت گروهی که از آن موضوع طرفداری می‌کردند، جاضر نبود آن را امضا کند. عوضِ درخواست‌های بیهوده‌ی بیش‌تر برای راضی‌کردن او، پیشنهاد دادم از او بگذریم و با رئیس‌اش صحبت کنیم؛ یعنی همسرش. بین دوستان‌مان جست‌وجو کردیم تا درنهایت، یک نفر، ما را به شخصی که با همسرش دوست بود، رساند. چند روز بعد، جلوی یک کلیسا منتظرش ماندیم و دوست‌اش ما را به او معرفی کرد. ما موضوع و هدف مهم‌مان را به او توضیح دادیم و گفتیم که اگر شوهرش از ما حمایت کند، ساختن این ساختمان برای مراقبت‌های بعد از مدرسه در یک محله‌ی فقیرنشین، روی زندگی صدها کودک اثر خواهد گذاشت. گفتن ندارد که او سه‌شنبه‌ی هفته‌ی بعد، با آن موضوع موافقت کرد و شرکت به پروژه‌اش رسید.

در جامعه‌ای که با جلب توجه‌های بیش از حد و انواع تبلیغات اشباع شده است، بعضی وقت‌ها لازم است با انجام کارهای غیرمنتظره، کاری کنید که صدای شما شنیده شود. اگر شما هدف یا ایده‌ای دارید که ارزش توجه‌کردن داشته باشد، هر کاری که لازم است انجام دهید، حتا

کارهای غیرمنتظره، تا باعث شوید موضوع مدنظر شما شنیده شود. کمی بی‌باکی به نمایش‌تان اضافه کنید.

**بهتر از انتظارات انجام دهید**

کودکان نامریی، نام بنیاد غیرانتفاعی دیگری‌ست که خودم هم یکی از اعضای هیات مدیره‌اش هستم. این بنیاد کودکانی را که در شمال اوگاندا و کنگو ربوده و به عنوان سرباز به کار گرفته می‌شوند، نجات می‌دهد و به زندگی عادی برمی‌گرداند. آن‌ها برای جلب توجه و آگاهی دیگران از وجود این موسسه، کمپینی در صد شهر آمریکا بر پا کردند به نام «نجات». در این کمپین بیش از ۸۰۰ هزار جوان در محیط اطراف شهرها اردو زدند تا رهبران برجسته‌ی جامعه برای نجات‌شان حضور پیدا کنند. بعد از چهار روز، تقریبن همه‌ی شهرها به جز یک شهر، نجات داده شدند. اشخاصی مثل سناتور تد کندی، جان کری و خیلی از اشخاص مشهور دیگر در آن ۹۹ شهر حضور پیدا کردند. آخرین شهری که محتاج نجات بود، شیکاگو بود و برای این کار، اپرا وینفری را می‌خواست. تا روز ششم، هیچ خبری از اپرا نبود. در روز چهارم، آن‌ها یک راهپیمایی دورتادور استودیوی او به راه انداختند. روز بعد، یک نمایش رقص و آوازخوانی بر پا کردند که در تمام روز و سراسر شب ادامه داشت. در روز ششم، بعد از تحمل‌کردن آب و هوای بد و خوابیدن زیر باران، بیش از ۵۰۰ نفر استودیوی اپرا را احاطه کرده بودند و در سکوت، پلاکاردهایی را حمل می‌کردند. آن روز صبح، اپرا از درهای استودیوی هارپو بیرون رفت، با بنیان‌گذاران آن سازمان صحبت کرد و تمام آن گروه را به برنامه‌ی زنده‌اش که بیش از ۲۰ میلیون بیننده داشت، دعوت کرد. آن توجه، کودکان نامریی را به برنامه‌ی لری کینگ و ۲۳۲ مجاری خبری دیگر کشاند و صدای‌شان در مجموع به بیش از ۶۵ میلیون نفر رسید. این بنیاد، قبل از جلب توجه اپرا، به موفقیتی فراتر از انتظار دست پیدا کرده بود، ولی کمی ابتکار و ثبات بیش‌تر

برای تسخیر آن شهر آخر (و جلب توجه اپرا)، باعث برخورداری آن‌ها از بزرگ‌ترین حامیان‌شان تا امروز شد و نتایج‌شان را هم چندین برابر کرد.

خط انتظارات را پیدا کنید و بهتر از آن انجام دهید؛ حتا وقتی این موضوع به موضوعات جزیی و غیرمهم برمی‌گردد، یا شاید به‌خصوص در همان مواقع، باید این کار را انجام دهید. مثلن در یک رویداد، هر معیاری که برای نوع لباس مناسب باشد، همیشه انتخاب‌ام این است که حداقل یک قدم از آن فراتر بروم. وقتی از نوع لباس مناسب رویدادی مطمئن نباشم، همیشه خیلی محتاطانه عمل می‌کنم و بهتر از چیزی لباس می‌پوشم که تصور می‌کنم آن موقعیت ایجاب می‌کند. خیلی ساده است، می‌دانم، ولی این فقط یکی از راه‌هایی‌ست که من سعی می‌کنم مطابق معیارهای‌ام باشم و همیشه از انتظارها بهتر ظاهر شوم.

وقتی یک نطق اصلی و سخنرانی را برای شرکت‌های بزرگ انجام می‌دهم، زمان قابل توجهی را برای آماده‌کردن متن آن، یادگیری درباره‌ی آن سازمان، محصولات، بازارها و انتظارات‌شان از صحبت‌های‌ام صرف می‌کنم. هدف من همیشه این است که به طور قابل توجهی از انتظارات فراتر بروم و این کار را از طریق آماده‌سازی خستگی‌ناپذیر انجام می‌دهم. انجام‌دادن بهتر از انتظارات، باید بخش بزرگی از شهرت و اعتبار شما شود. شهرت داشتن شما به عالی‌بودن، نتایج‌تان را چندین برابر بهتر خواهد کرد.

من با مدیرعاملی همکاری می‌کردم که فلسفه‌اش این بود که مبالغ مربوط به مردم شامل فروشندگان و تامین‌کنندگان‌اش را چند روز پیش از تعهد قرارداد پرداخت کند. همیشه شگفت‌زده می‌شدم وقتی در ۲۷ام ماه، چک مربوط به دستمزد ماه آینده را از او دریافت می‌کردم. وقتی در این باره از او پرسیدم، جوابی بدیهی به من داد و گفت: «این همان پول است، اما غافلگیری و شهرت خوبی که با آن می‌خرید، فوق‌العاده است؛ چرا شما این کار را نمی‌کنید؟»

این یکی از دلایلی‌ست که چرا استیو جابز را خیلی زیاد تحسین

می‌کنم. بین همه‌ی آدم‌هایی که تصویرشان را روی جلد مجله‌ی موفقیت کار کردیم، جابز از جمله آدم‌هایی بود که دوست‌اش داشتم. هر انتظاری از عرضه‌ی محصول بعدی اپل داشتید، جابز همیشه کمی (یا خیلی) فراتر از آن می‌رفت تا شما را به حیرت اندازد. وقتی کل یک محصول را در نظر بگیرید، ممکن بود تنها یک چیز جزیی اضافه کرده باشند، ولی حتا در این صورت، بازهم فراتر از انتظارات بود و هیجانات و پاسخ‌های مشتریان‌شان را چند برابر و وفاداری‌شان را عمیق‌تر می‌کرد. در جهانی که بیش‌تر چیزها حتا در حد انتظارات هم نیستند، شما می‌توانید با رفتن ورای انتظارات، به صورت قابل توجهی نتایج‌تان را شتاب دهید و از عموم مردم فاصله بگیرید. من عاشق جسارت جمله‌ای هستم که رابرت اسکالر در مجله‌ی موفقیت شماره‌ی دسامبر ۲۰۰۸ به ما گفت: «من می‌گویم هیچ ایده‌ای باارزش نیست اگر با «وای!» شروع نشود.»

شرکت نوردِاستروم به این معیار شهرت دارد. وقتی صحبت از خدمات مشتریان می‌شود، آن‌ها همیشه تلاش می‌کنند فراتر از انتظارات باشند. نوردِاستروم مشهور است به این‌که جنسی را که مشتری بیش از یک سال پیش خریده است، حتا بدون فاکتور خرید پس می‌گیرد و در بعضی موارد حتا جنسی را که از یک فروشگاه دیگر خریده شده است، پس می‌گیرد! چرا چنین کاری می‌کنند؟ چون می‌دانند فراتر رفتن از انتظارات، اعتماد ایجاد می‌کند و باعث وفاداری مشتریان می‌شود. درنتیجه‌ی این کار، آن‌ها اعتبار و شهرتی فوق‌العاده را به وجود آورده‌اند که هم‌چنان به جلب توجه دیگران ادامه می‌دهد.

دعوت می‌کنم که شما هم این فلسفه‌ها را در زندگی، عادت‌های روزانه، رویه‌ها و اعمال‌تان به کار بگیرید. اختصاص کمی زمان، انرژی و فکر بیش‌تر به تلاش‌های‌تان، فقط نتایج‌تان را بهتر نمی‌کند؛ بلکه آن‌ها را چند برابر می‌کند. برای فوق‌العاده بودن، فقط کمی تلاش بیش‌تر می‌خواهید. در همه‌ی جنبه‌های زندگی‌تان دنبال فرصت‌هایی

برای چند برابر کردن نتایج‌تان باشید؛ جایی که می‌توانید کمی پیش‌تر بروید، خودتان را کمی جلوتر هل دهید، کمی بیش‌تر دوام آورید، کمی بهتر آماده شوید و کمی بیش‌تر انجام دهید. در چه جاهایی می‌توانید کارتان را بهتر انجام دهید و فراتر از انتظار ظاهر شوید؟ در چه مواردی می‌توانید کاری کاملن غیرمنتظره انجام دهید؟ هرچه بیش‌تر فرصت‌هایی را برای «وای گفتن» دیگران پیدا کنید، سرعت و سطح دستاوردها و پیشرفت‌های‌تان، خودتان و همه‌ی اطرافیان‌تان را متحیر خواهد کرد...

**به خدمت گرفتن اثر مرکب**

**خلاصه‌ی گام‌های عملی**

- در چه مواردی با لحظه‌های حقیقت‌تان روبه‌رو می‌شوید (مثلن موقع تماس‌های مشتری‌یابی، ورزش‌کردن، ارتباط با همسر و فرزندان)؟ مشخص کنید که در چه مواردی می‌توانید به خودتان بیش‌تر فشار آورید تا بیش از این رشد کنید و بتوانید خودتان را از دیگران و خود قدیمی‌تان جدا کنید.
- سه عرصه از زندگی‌تان را پیدا کنید که می‌توانید در آن‌ها کار بیش‌تری انجام دهید. (مثل بدن‌سازی، تماس‌های مشتری‌یابی، تشویق دیگران، نشان‌دادن احساس قدرشناسی‌تان و...)
- سه عرصه از زندگی‌تان را پیدا کنید که می‌توانید در آن‌ها انتظارات را شکست دهید. کجا و چگونه می‌توانید لحظه‌هایی برای «وای گفتن» خلق کنید؟
- سه روشی را تعیین کنید که می‌توانید کاری غیرمنتظره انجام دهید. کجا می‌توانید از آن‌چه رایج، معمولی و قابل انتظار است، متمایز باشید؟

# نتیجه‌گیری

یادگیری بدون عمل، بی‌فایده است. من این کتاب را برای سرگرمی خودم یا صرفن ترغیب شما ننوشتم. انگیزش بدون عمل، منجر می‌شود به خودفریبی. همان‌طور که در مقدمه‌ی کتاب نوشتم، اثر مرکب و نتایجی که در زندگی‌تان آشکار خواهد کرد، بهترین ابزارهای موفقیت هستند. با وجود اثر مرکب، دیگر در آرزوی کسب موفقیت نخواهید ماند. اثر مرکب ابزاری‌ست که وقتی با اقدامات مثبت و پایدار ترکیب می‌شود، تفاوتی واقعی و پایدار در زندگی‌تان به وجود می‌آورد. اجازه دهید این کتاب و فلسفه‌ی آن راهنمای شما باشد. ایده‌ها و استراتژی‌های موفقیت موجود در این کتاب را درک کنید و به کار بندید تا برای‌تان نتایج واقعی، ملموس و قابل اندازه‌گیری ایجاد کنند. هر وقت متوجه شدید عادت‌های بد غیرمهم و به‌ظاهر بی‌ضرر به زندگی شما رخنه کرده‌اند، این کتاب را ورق بزنید. هروقت از واگن ثبات افتادید پایین، این کتاب را بخوانید. هر وقت خواستید انگیزه‌تان را دوباره شعله‌ور کنید و نیروی چرای‌تان را تقویت کنید، نگاهی به این کتاب بیندازید. هر بار خواندن این کتاب، باعث می‌شود آن تکانش بزرگ را دوباره به زندگی‌تان جذب کنید.

اجازه دهید چیزی را که به من انگیزه می‌دهد، با شما به اشتراک بگذارم. ارزش اصلی من در زندگی، کمک به دیگران است. آرزوی‌ام این است که بتوانم تفاوت مثبتی را در زندگی دیگران به وجود آورم. بنابراین، برای به انجام رساندن اهداف‌ام، نیاز دارم که شما به اهداف‌تان برسید. من دنبال تصدیق‌نامه‌ی شما از کسب نتایج خارق‌العاده در زندگی‌تان

هستم. می‌خواهم که ای‌میل یا نامه‌ای از شما دریافت کنم یا این‌که سال آینده (یا حتا پنج یا ده سال دیگر) جلوی من را در فرودگاه بگیرید و به من در مورد نتایج باورنکردنی‌تان بگویید که به خاطر ایده‌هایی که از این کتاب گرفته‌اید، به دست آورده‌اید. فقط آن موقع است که می‌فهمم به اهدافام رسیده‌ام؛ اهدافی که ارزش‌های اصلی زندگی‌ام هستند.

برای این‌که شما به نتایج مدنظرتان برسید (و من هم به تصدیق‌نامه‌ام)، می‌دانم که باید فوری بر اساس بینش و دانش جدیدتان اقدام کنید. ایده‌هایی که روی آن‌ها سرمایه‌گذاری نمی‌کنیم، بیهوده هستند و تلف می‌شوند. من نمی‌خواهم این اتفاق بیفتد. الان وقت آن است که بر اساس اعتقادات راسخ جدیدتان عمل کنید. شما الان قدرت‌اش را دارید و انتظار دارم از آن استفاده کنید!

برای ایجاد بهبودی چشمگیر آماده‌اید، درست است؟ البته، پاسخ بدیهی «بله» است، ولی حالا می‌دانید بین گفتن این‌که برای ایجاد تغییرات لازم آماده هستید و انجام آن تغییرات، فرق زیادی وجود دارد. برای کسب نتایج متفاوت، باید کارها را به شیوه‌ی متفاوتی انجام دهید.

وقتی با این کتاب آشنا می‌شوید، مهم نیست کجا هستید و چه سالی‌ست، اگر می‌توانستم این سوال‌های ساده را از شما می‌پرسیدم: «به زندگی پنج سال قبل‌تان نگاه کنید. آیا الان در جایی هستید که فکر می‌کردید پنج سال بعد در آن‌جا خواهید بود؟ آیا عادت‌های بدی را که عهد بسته بودید ریشه‌کن کنید، کنار گذاشته‌اید؟ آیا اندام‌تان همان‌گونه است که می‌خواستید؟ آیا درآمدی کافی و مطمئن، شیوه‌ی زندگی دلخواه و استقلالی که انتظارش را داشتید، دارید؟ آیا در این لحظه از زندگی‌تان، سلامتی و سرزندگی، روابطی توام با عشق فراوان و مهارت‌های فوق‌العاده‌ای را که در نظر داشتید، دارید؟» اگر نه، دلیل‌اش چیست؟ ساده است، انتخاب‌های‌تان. وقت آن است که یک انتخاب جدید کنید؛ انتخاب کنید که اجازه ندهید پنج سال آینده، ادامه‌ی سال‌های قبلی باشد. انتخاب کنید که زندگی‌تان را تغییر دهید، یک بار

و برای همیشه.

بیایید پنج سال آینده‌ی زندگی‌تان را فوق‌العاده متفاوت از پنج سال قبل بسازید. امیدوارم که حالا چشم‌بندتان را برداشته باشید. شما درباره‌ی آن‌چه که برای کسب موفقیت لازم است، حقیقت را می‌دانید. دیگر هیچ عذر و بهانه‌ای ندارید. مثل من، شما هم دیگر با جدیدترین حیله‌ها یا راه‌حل‌های سریع اغفال نمی‌شوید. بلکه روی اقدامات ساده اما عمیقی متمرکز می‌مانید که شما را در جهت رسیدن به آرزوهای‌تان هدایت خواهند کرد. شما می‌دانید که موفقیت، آسان یا یک‌شبه به دست نمی‌آید. پی برده‌اید که وقتی متعهد به انتخاب‌های مثبت لحظه‌به‌لحظه هستید (با وجود نبود نتایج مشهود یا آنی)، اثر مرکب شما را به سطحی از موفقیت می‌رساند که مبهوت‌تان می‌کند و دوستان، خانواده و رقبای‌تان را متحیر خواهد کرد. وقتی نسبت به نیروی چرای‌تان صادق باشید و درباره‌ی رفتارها و عادت‌های جدیدتان استوار باقی بمانید، تکانش، شما را به سرعت، جلو خواهد برد و بعد، با وجود آن تکانش و اقدامات مثبت پایدار، غیرممکن است که پنج سال آینده‌تان، مثل گذشته باشد. برعکس، وقتی اثر مرکب را به خدمت می‌گیرید، موفقیتی را تجربه می‌کنید که شرط می‌بندم در حال حاضر نمی‌توانید حتا تصورش کنید!

یک اصل موفقیت باارزش‌تر هم دارم که در اختیار شما قرار دهم. متوجه شده‌ام که بهترین راه برای به دست آوردن چیزهایی که در زندگی می‌خواهم این است که انرژی‌ام را در بخشش به دیگران متمرکز کنم. اگر بخواهم اعتماد به نفس‌ام را بیش‌تر کنم، دنبال راه‌هایی می‌گردم تا به شخص دیگری کمک کنم که احساس اعتماد به نفس بیش‌تری داشته باشد. اگر بخواهم حس امیدواری و مثبت‌اندیشی بیش‌تری داشته باشم، سعی می‌کنم آن‌ها را در شخص دیگری القا کنم. اگر برای خودم موفقیت بیش‌تری بخواهم، سریع‌ترین راه برای به دست آوردن آن این است که به شخص دیگری کمک کنم تا به موفقیت برسد.

اثر موجی کمک‌کردن به دیگران و بخشیدن سخاوتمندانه‌ی وقت و انرژی‌تان به آن‌ها این است که خودتان بزرگ‌ترین ذی‌نفع این نوع‌دوستی‌تان خواهید بود. درست مثل این‌که دوست دارم اولین قدم ساده و کوچک را در بهبود خط سیر زندگی‌تان بردارید، از شما می‌خواهم که این فلسفه را هم در زندگی‌تان امتحان کنید. اگر این کتاب را باارزش دیدید و اگر به هر طریقی به شما کمک کرد، یک نسخه از آن را به پنج نفر از اشخاصی هدیه دهید که به آن‌ها اهمیت می‌دهید و برای‌شان موفقیت بیش‌تر را آرزو دارید. ممکن است بستگان، دوستان، همکاران، فروشندگان و صاحبان کسب‌وکارهای محلی مورد علاقه‌تان باشند یا هرکسی که ملاقات‌اش کرده‌اید و دوست دارید در زندگی‌اش یک تفاوت محسوس به وجود آورید. می‌دانم این‌طور به نظر می‌رسد که این کار به نفع من است. بله، همین‌طور است، ولی یادتان باشد که من دنبال تصدیق‌نامه‌ی موفقیت هستم. هدف من این است که در زندگی میلیون‌ها نفر از انسان‌ها تفاوت ایجاد کنم و برای رسیدن به این هدف، به کمک شما احتیاج دارم. ولی قول می‌دهم که درنهایت، این شما هستید که بیش‌ترین سود را می‌برید. کمک‌کردن شما به اشخاص دیگر برای کشف ایده‌هایی برای کسب موفقیت بیش‌تر، اولین قدم شما برای اجرای آن‌ها در زندگی خودتان است. در عین حال، می‌توانید تفاوت قابل توجهی را در زندگی شخص دیگری به وجود آورید. این کتاب می‌تواند مسیر زندگی یک شخص را برای همیشه عوض کند... و می‌توانید شما باشید که این هدیه را به او می‌دهد. بدون شما، او شاید هرگز این کتاب را پیدا نکند.

از این‌که به من افتخار دادید و وقت ارزشمندتان را به خواندن این کتاب اختصاص دادید، بسیار سپاس‌گزارم. مشتاقانه منتظر خواندن داستان موفقیت شما هستم.

**به امید موفقیت‌تان!**

**دارن هاردی**

# ضمیمه‌ها

# ضمیمه ۱

## پرسش‌نامه‌ی ارزیابی قدردانی

■ سه نفر شگفت‌انگیز در زندگی من، این اشخاص هستند:

۱. ____________

۲. ____________

۳. ____________

■ سه موضوع فوق‌العاده درباره‌ی بدن من، این‌ها هستند:

۱. ____________

۲. ____________

۳. ____________

■ سه موضوع فوق‌العاده درباره‌ی خانه و محل زندگی من، این‌ها هستند:

۱. ____________

۲. ____________

۳. ____________

■ سه موضوع فوق‌العاده درباره‌ی محل کار و کاری که انجام می‌دهم، این‌ها هستند:

۱. ____________

۲. ____________

۳. ____________

■ سه موهبت بزرگ از مهارت‌ها و استعدادهای منحصربه‌فردی که به من اعطا شده است، این‌ها هستند:

۱. ____________

۲. ____________

۳. ____________________

■ سه موهبت بزرگ از دانش و تجربه‌ای که به من اعطا شده است، این‌ها هستند:

۱. ____________________

۲. ____________________

۳. ____________________

■ سه موردی که در آن‌ها «شانس» را در زندگی‌ام تجربه کرده‌ام، این‌ها هستند:

۱. ____________________

۲. ____________________

۳. ____________________

■ سه موردی که در آن‌ها زندگی من ثروتمند، غنی و موفق است، این‌ها هستند:

۱. ____________________

۲. ____________________

۳. ____________________

## ضمیمه ۲

## پرسش‌نامه‌ی ارزیابی ارزش‌های اصلی

ارزش‌های شما، سیستم جی‌پی‌اِس شما در زندگی‌ست. تعیین و تنظیم درست‌شان یکی از مهم‌ترین قدم‌ها در تغییر مسیر زندگی‌تان به سوی بزرگ‌ترین تصورات و دیدگاه‌های شماست. در ادامه، سوال‌هایی آورده شده است که به شما کمک می‌کنند تا چیزهایی را که واقعن در زندگی برای‌تان مهم هستند، ارزیابی و اصلاح کنید. به هرکدام از این سوال‌ها با فکر پاسخ دهید. بعد، من به شما کمک می‌کنم تا نیم‌دوجین از بالاترین ارزش‌ها را برای زندگی‌تان انتخاب کنید.

■ در زندگی برای چه کسی بیش‌ترین احترام را قائل هستم؟ ارزش‌های اصلی او چیست؟

■ بهترین دوست‌ام کیست و سه خصوصیت اصلی او چیست؟

■ اگر می‌توانستم یک ویژگی خاص را بیش‌تر داشته باشم، این ویژگی چه بود؟

■ سه چیزی که از آن‌ها متنفرم چه هستند؟ (مثل بی‌رحمی با حیوانات، شرکت‌های ارائه‌دهنده‌ی کارت اعتباری، قطع درختان جنگلی و...)

■ در جهان کدام سه نفر هستند که بیش از همه از آن‌ها نفرت دارم و چرا؟

■ کدام ویژگی، صفت یا خصوصیت شخصیتی من است که دیگران بیش‌تر از همه از آن تعریف می‌کنند؟

■ سه مورد از مهم‌ترین ارزش‌هایی که می‌خواهم به فرزندان‌ام انتقال دهم، چه هستند؟

■ اگر می‌خواستم به یک فارغ‌التحصیل دبیرستان ارزش‌هایی را تعلیم دهم که بهترین فرصت کسب موفقیت را در زندگی به او خواهد داد، آن ارزش‌ها چه خواهند بود و چرا؟

■ اگر به اندازه‌ی کافی پول داشتم که همین فردا بازنشسته شوم، چه ارزش‌هایی را همچنان در خودم حفظ می‌کردم؟

■ چه ارزش‌هایی هستند که برای صد سال آینده هم اعتبار خواهند داشت؟

______________________________

■ دوازده خصوصیت برتر یک زن یا مرد ایده‌آل، کدام‌ها هستند؟

______________________________

______________________________

______________________________

______________________________

حالا نگاهی به پاسخ‌های‌تان بیندازید. آیا متوجه هیچ‌گونه الگوی تکراری نمی‌شوید؟ با توجه به آن‌چه در دیگران دیده‌اید، آن‌چه دیگران درباره‌ی شما اظهار می‌کنند، آن ارزش‌هایی که از دیگران انتظار دارید و چیزهایی که سر آن‌ها یا ضد آن‌ها می‌جنگید، فهرستی از ده ارزش اصلی‌تان (در هر زمینه‌ای) را بنویسید.

ده ارزش اصلی:

۱. ______________ ۶. ______________

۲. ______________ ۷. ______________

۳. ______________ ۸. ______________

۴. ______________ ۹. ______________

۵. ______________ ۱۰. ______________

حالا بیایید این فهرست را به شش موردی که برای شما مهم‌تر هستند، تقلیل دهیم. ارزش‌هایی که از آن‌ها مطمئن هستید، با یک ستاره مشخص کنید. بعد، آن‌هایی را بررسی کنید که احساس می‌کنید مهم هستند اما مطمئن نیستید که جزو شش مورد برتر باشند. آن‌ها را به صورت جفت بنویسید و دو به دو با هم مقایسه کنید و از خودتان بپرسید کدام‌یک از آن دو مورد از دیگری مهم‌تر است. آن را انتخاب کنید و دیگری را حذف کنید. این کار را درباره‌ی بقیه‌ی ارزش‌ها انجام دهید تا وقتی به شش مورد برسید. اگر بعضی از ارزش‌هایی که نوشته‌اید

به یک ارزش یکسان اشاره می‌کنند که با کلمه‌هایی متفاوت ابراز شده‌اند، آن‌ها را با هم ترکیب کنید.

شش ارزش اصلی:

| | |
|---|---|
| ۱. ______ | ۴. ______ |
| ۲. ______ | ۵. ______ |
| ۳. ______ | ۶. ______ |

حالا ارزش‌های اصلی‌تان را بر اساس اهمیت‌شان اولویت‌بندی کنید و آن‌ها را از مهم‌ترین به کم‌اهمیت‌ترین یادداشت کنید. البته که همه‌ی آن‌ها مهم هستند، اما مهم‌ترین‌شان کدام‌ها هستند؟ اگر مجبور باشید بین دو ارزش، یکی را انتخاب کنید، برای کدام ارزش‌ها می‌جنگید یا حتا حاضرید برای دفاع از آن‌ها جان‌تان را فدا کنید؟ حالا، سه ارزش اصلی شما کدام‌ها هستند؟

سه ارزش اصلی من در زندگی این‌ها هستند:

۱. ______

۲. ______

۳. ______

# ضمیمه ۳

## پرسش‌نامه‌ی ارزیابی زندگی

### رویارویی با واقعیت

هیچ‌گونه پاسخ اشتباه، نمره‌ی منفی، درجه‌بندی یا حتی تعبیر و تفسیر متفاوت از پاسخ‌های‌تان وجود ندارد. با خودتان روراست باشید؛ حتا اگر پاسخ صادقانه‌تان کمی خجالت‌آور یا دردناک باشد. یادتان باشد که هیچ‌کس دیگری پاسخ‌های‌تان را نمی‌بیند و هرگز با فریب خودتان به موفقیت نمی‌رسید.

به جمله‌هایی که در ادامه می‌آیند، از «یک» تا «پنج» نمره بدهید؛ هرچه نمره‌ی بیش‌تری بدهید، به معنی موافقت بیش‌تر شما با آن جمله است.

| روابط و خانواده | |
|---|---|
| هرهفته حداقل ده ساعت از زمان مفیدم را با خانواده‌ام سپری می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هرهفته حداقل یک بار با دوستان‌ام دور هم جمع می‌شویم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| در زندگی‌ام هیچ کسی نیست که کاملن او را نبخشیده باشم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| در یادگیری این‌که چگونه می‌توانم همسر، والد یا دوست بهتری باشم، فعالانه متعهد هستم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| فعالانه دنبال راه‌هایی هستم که به پیشرفت و موفقیت دوستان و خانواده‌ام کمک کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| وقتی در روابطم با دیگران تعارض‌هایی به وجود می‌آید، مسوولیت کامل آن را به عهده می‌گیرم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من به کسانی که با آن‌ها زندگی یا کار می‌کنم، به سادگی اعتماد می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من با تمام کسانی که با آن‌ها زندگی یا کار می‌کنم، ۱۰۰درصد روراست هستم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| تعهددادن به دیگران و همچنین محترم شمردن این تعهدات برای‌ام آسان است. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| وقتی کمک می‌خواهم، راحت، اعتراف می‌کنم و دائم دنبال کمک‌های دیگران هستم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| **نمره‌ی کل:** | |

| وضعیت جسمانی | |
|---|---|
| هفته‌ای حداقل سه بار تمرینات قدرتی انجام می‌دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هفته‌ای حداقل سه بار تمرینات قلبی-عروقی انجام می‌دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هفته‌ای حداقل سه بار تمرینات کششی یا شبه‌یوگا انجام می‌دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| در یک روز عادی، بیش از یک ساعت تلویزیون تماشا نمی‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز صبحانه (نه‌فقط قهوه) می‌خورم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هرگز فست‌فود نمی‌خورم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز حداقل ۳۰ دقیقه از وقت‌ام را خارج از خانه سپری می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر شب حداقل ۸ ساعت بدون اختلال می‌خوابم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |

| | |
|---|---|
| هر روز بیش از یک نوشیدنی کافئین‌دار نمی‌نوشم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز حداقل ۸ لیوان آب می‌نوشم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| **نمره‌ی کل:** | |

| **کسب‌وکار** | |
|---|---|
| برنامه‌ی هر روزم را در روز قبل‌اش تنظیم می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| اهداف‌ام مکتوب هستند، آشکارا ابراز می‌شوند و منظم بازبینی می‌شوند. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من عاشق کارم هستم و هر روز از این‌که بیدار شوم و کارم را انجام دهم، لذت می‌برم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من دائم انباشته از احساس رضایت و خوشنودی درباره‌ی کارم هستم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من دائم نقاط قوت و ضعف تخصص‌ام را بهبود می‌بخشم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| اگر می‌توانستم، کارم را بدون گرفتن دستمزد هم انجام می‌دادم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز به موقع به خانه و کنار خانواده‌ام می‌رسم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| شغل/کسب‌وکار فعلی‌ام، پتانسیل واقع‌گرایانه‌ی دست‌یابی به همه‌ی اهداف مالی‌ام در سال آینده را دارد. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| شغل/کسب‌وکار فعلی‌ام، پتانسیل واقع‌گرایانه‌ی دست‌یابی به همه‌ی اهداف مالی‌ام در ده سال آینده را دارد. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| شغل/کسب‌وکار فعلی‌ام، به من احساس معناداری می‌دهد چون تغییر مثبتی را در زندگی دیگران به وجود می‌آورد. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| **نمره‌ی کل:** | |

| **وضعیت مالی** | |
|---|---|
| من یک بودجه‌ی دخل و خرج کاملن مفصل دارم و کاملن به آن وفادار هستم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من یک سبد مالی متنوع و به صورت حرفه‌ای طراحی‌شده دارم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر ماه حداقل ۱۰درصد از درآمد ماهانه‌ام را پس‌انداز می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| بدهی کارت اعتباری من صفر است. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من یک حساب پس‌انداز برای تامین کامل مخارج‌ام در مدت شش ماه دارم، که از آن برداشت نمی‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| احساس می‌کنم کاملن با توجه به ارزش‌ام پاداش می‌گیرم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من یک وصیت‌نامه‌ی کامل و به‌روز دارم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من برای زمانی که اتفاقی برای‌ام رخ دهد، بیمه و برنامه‌ی مالی مورد نیاز خانواده‌ام را فراهم کرده‌ام. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من یک برنامه‌ی بازنشستگی دقیق دارم که کاملن منطبق بر چیزهایی‌ست که برای زندگی‌ام بعد از بازنشستگی آررو دارم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من به خوبی متناسب با درآمدم زندگی می‌کنم و هرگز پول‌ام را بدون تدبیر خرج نمی‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| **نمره‌ی کل:** | |

| **مسائل معنوی** | |
|---|---|
| من خودم را شخصی معتقد و با ایمان می‌دانم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز حداقل ۲۰ دقیقه را به نیایش و تفکر در مورد زندگی‌ام اختصاص می‌دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| اشخاصی که با من تعامل دارند ممکن است من را به عنوان یک شخص معتقد و با ایمان بدانند. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من یک رابطه‌ی شخصی با خدای خودم دارم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز اعتقادات معنوی‌ام را بررسی می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز نماز می‌خوانم و به دعا و نیایش می‌پردازم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز اعتقادات معنوی‌ام را آموزش می‌بینم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |

| | |
|---|---|
| من کاملن در تطابق و موافقت با اعتقادات معنوی‌ام زندگی می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من به طور ثابت از نیروی معنویت‌ام برای کمک به حل مشکلات‌ام استفاده می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من به طور ثابت از نیروی معنویت‌ام برای کمک به دیگران استفاده می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| **نمره‌ی کل:** | |

| مسائل ذهنی و روانی | |
|---|---|
| هر روز حداقل ۳۰ دقیقه را به مطالعه‌ی یک مطلب آموزشی یا الهام‌بخش اختصاص می‌دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز حداقل ۳۰ دقیقه را به شنیدن یک فایل صوتی آموزشی یا الهام‌بخش اختصاص می‌دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من کامل در جریان اخبار جدید صنعت مربوط به شغل‌ام قرار می‌گیرم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز اطلاعات آموزشی مربوط به عرصه‌ی کاری‌ام را جست‌وجو می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من یک مربی دارم که به او اعتماد دارم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| همه‌ی دوستان من تاثیر مثبت و سازنده‌ای در زندگی‌ام دارند. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هرگز به شایعات نمی‌پردازم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز اهداف اصلی‌ام را مرور می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز چیزهایی را که برای‌شان قدردان هستم، مرور می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| همیشه به درخواست‌ها و الزام‌هایی که با اهداف و ارزش‌های اصلی من همخوانی ندارند، جواب رد می‌دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| **نمره‌ی کل:** | |

| سبک زندگی | |
|---|---|
| من غیر از محیط کار، سرگرمی‌هایی دارم که هفته‌ای حداقل سه بار از آن‌ها لذت می‌برم یا در آن‌ها شرکت می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| ماهانه حداقل دو بار در رویدادها و همایش‌های فرهنگی (مثل کنسرت، موزه، تئاتر) شرکت می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| سالانه حداقل یک بار به تعطیلات می‌روم و در آن مدت، ارتباط‌های شغلی‌ام را کامل کنار می‌گذارم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هرچقدر که بخواهم می‌توانم به خانواده‌ام زمان اختصاص دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هرچقدر که بخواهم می‌توانم به دوستان‌ام زمان اختصاص دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| دائم در جست‌وجوی ماجراجویی، امتحان چیزهای جدید و خلق تجربیات گوناگون هستم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| احساس می‌کنم در روز هم برای کارهایی که باید انجام دهم و هم برای کارهایی که دوست دارم انجام دهم، زمان کافی وجود دارد. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روزم را به بهترین نحو ممکن سپری می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| هر روز زمانی را به رویاپردازی اختصاص می‌دهم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| من در لحظه‌ی حال زندگی می‌کنم. | ۱ ۲ ۳ ۴ ۵ |
| **نمره‌ی کل:** | |

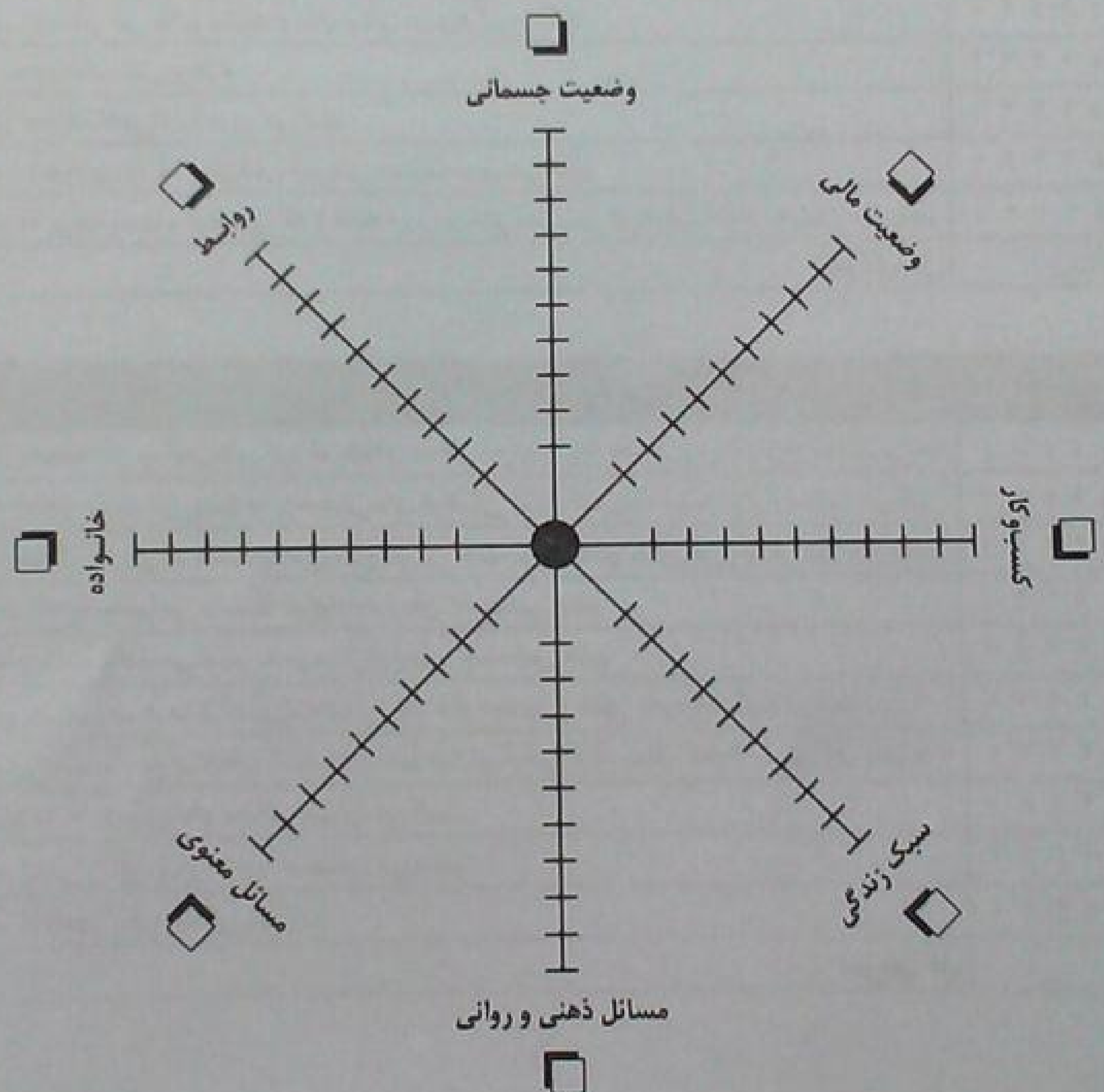
## چرخ زندگی

برای تعیین وضعیت تعادل در زندگی فعلی‌تان، نمره‌های‌تان را جمع کنید و آن‌ها را روی چرخ زیر علامت بزنید. از مرکز چرخ شروع کنید و از راهنمای زیر برای تعیین وضعیت فعلی‌تان استفاده کنید. نقاط به دست آمده‌ی همجوار را به هم وصل کنید و بعد، خواهید دید که چرخ زندگی شما چقدر متعادل است. اگر

انحرافات جدی یا نقاط مسطحی در آن وجود داشته باشد، حالا متوجه می‌شوید که چرا چرخ زندگی‌تان به آن یکنواختی و آرامی که آرزوی‌اش را دارید، نمی‌غلتد.

**راهنما:**

نمره‌ی ۱۰-۶ = ۲ دندانه، نمره‌ی ۱۵-۱۱ = ۳ دندانه، نمره‌ی ۲۰-۱۶ = ۴ دندانه، نمره‌ی ۲۵-۲۱ = ۵ دندانه، نمره‌ی ۳۰-۲۶ = ۶ دندانه، نمره‌ی ۳۵-۳۱ = ۷ دندانه، نمره‌ی ۴۰-۳۶ = ۸ دندانه، نمره‌ی ۴۵-۴۱ = ۹ دندانه، نمره‌ی ۵۰-۴۶ = ۱۰ دندانه. برای ستون خانواده و روابط نمره‌ی مشابهی را ثبت کنید.




* مفهوم چرخ زندگی از یک مفهوم به کار گرفته شده توسط شرکت بین‌المللی انگیزه‌ی موفقیت (SMI) اقتباس شده است.

# ضمیمه ۴

## پرسش‌نامه‌ی تعیین اهداف

### الف) دستورالعمل

اصلاحات جزیی و به ظاهر بی‌اهمیت، آرزوها و خواسته‌های‌تان را به نتایج و پیامدها تبدیل می‌کنند.

**۱. فقط به اهداف‌تان فکر نکنید، آن‌ها را روی کاغذ بنویسید.**

کم‌رنگ‌ترین جوهرها از قوی‌ترین حافظه‌ها ماندگارتر هستند. تا وقتی اهداف‌تان را روی کاغذ ننویسید، آن‌ها اغلب جلوی بی‌نظمی‌ها و هیجانات ناشی از مشکلات، چالش‌ها و تصمیم‌های جدید، گم می‌شوند. این مزاحمت‌های خارجی را رفع کنید.

«اهداف‌تان را روی کاغذ بنویسید... وقتی این کار را انجام دهید، قطعن به آرزوهای نامرئی‌تان، شکلی محسوس و ملموس خواهید داد.» **-ناپلئون هیل**

**۲. واقعیت را معلق کنید.**

وانمود کنید که این فقط یک بازی‌ست و برای مدتی در دنیای خیالی بازی کنید. اجازه دهید غول خفته‌ی درون‌تان بیرون بیاید و بازی کند. اگر همه‌ی انواع مهارت، منابع یا توانایی‌های موجود در جهان را در اختیار داشتید، چه کاری می‌کردید؟ چه چیزی را تعیین می‌کردید که انجام‌اش دهید؟ افکارتان را فیلتر، اصلاح و قضاوت نکنید.

«همان تفکراتی که شما را به جایگاه فعلی‌تان رسانده‌اند، شما را از رسیدن به جایی که می‌خواهید بروید، باز می‌دارند.» **-آلبرت انیشتین**

یادتان باشد که درباره‌ی توانایی‌ها یا شایستگی‌های‌تان برای داشتن یا دست‌یافتن به هر آن‌چه که ذهن‌تان تصور می‌کند، پیش‌داوری نکنید. اجازه دهید تا افکارتان به جریان در آیند.

**درک کنید شما در ابتدا خودتان را به هر چیزی که می‌نویسید، متعهد نمی‌کنید. شما به روش توفان فکری عمل می‌کنید و اجازه می‌دهید تا تخیل‌تان به هر جایی برود. برای جداکردن افکار بلندپروازانه یا نامعقول وقت هست. برای شروع، تنها با رهاسازی بی‌پروا فکر کنید. اگر فرشته‌ی آرزوها ناگهان ظاهر شود و بتواند ده مورد از خواسته‌ها و آرزوهای

شما را در هر یک از این عرصه‌ها برآورده کند، چه چیزهایی را می‌نویسید؟ با این ذهنیت خواسته‌های‌تان را بنویسید.

### ۳. بزرگ فکر کنید

به خودتان اجازه دهید که رویاهای بزرگی را در سر بپرورانید و ریسک‌های بزرگی انجام دهید. اگر می‌دانستید که موفقیت‌تان حتمی‌ست، دنبال انجام چه کاری می‌رفتید؟ اگر می‌توانستید برای نقش شخصیت خودتان در زندگی متن نمایش‌نامه بنویسید، که می‌توانست هر چیزی باشد، چه نقشی را برای خودتان می‌نوشتید؟ آرزوهای محرمانه‌ی شما چیست؟ چه چیزی‌ست که همیشه می‌خواستید انجام‌اش دهید، یا آن را داشته باشید، یا آن‌گونه باشید یا آن را تجربه کنید، اما خیلی از آن می‌ترسیدید؟

بزرگ‌ترین و شجاعانه‌ترین هدف شما چیست؟ چه چیزی‌ست که حتا تصور و فکر به آن، مو را به تن‌تان سیخ می‌کند؟

اگر انتظارات‌تان کوچک باشد، در نتیجه‌ی آن، نتایج‌تان هم کوچک خواهد بود.

«برای خیلی‌ها خطر بزرگ‌تر این نیست که هدف‌شان بیش از حد بالاست و به آن نمی‌رسند، بلکه این است که اهداف‌شان بیش از حد کوچک است و به آن‌ها دست می‌یابند.» **-میکل آنژ**

«یک کشتی، در اسکله در امنیت قرار دارد، ولی کشتی‌ها به این دلیل ساخته نشده‌اند.» **-جان اِی شید**

«اهداف‌تان را بیش از حد پایین تعیین نکنید. اگر بزرگ‌تر نخواهید، بزرگ نخواهید شد.» **-جیم ران**

«رویاهای کوچک نداشته باش، چون آن‌ها قدرتی برای به حرکت درآوردن قلب انسان‌ها ندارند.» **-گوته**

### ۴. مثبت بیان کنید

تصمیم بگیرید که می‌خواهید به سوی چه چیزی بروید، نه این‌که می‌خواهید از چیزی فرار کنید.

مثال‌ها:

«من در مدت ...... روز به وزن ایده‌آل خودم یعنی ...... کیلوگرم می‌رسم» جای این‌که بگویید «می‌خواهم ده کیلوگرم از وزن‌ام را کم کنم.»

یا «من در مدت ...... روز به ارزش خالص ...... می‌رسم» جای این‌که بگویید «می‌خواهم از شر بدهی‌های‌ام خلاص شوم.»

یا «من یک رابطه‌ی عاشقانه، محترمانه و صمیمانه با همسرم دارم» جای این‌که بگویید «می‌خواهم زندگی زناشویی‌ام را بهبود بخشم.»

**۵. جمله‌های‌تان را به صورت «من ...... هستم» بیان کنید**

جای این‌که بگویید «من می‌خواهم ...... باشم»، بگویید «من ...... هستم». حالت اول فقط خواسته‌ها را تقویت می‌کند، نه داشته‌ها را.

اگر هدفی را این‌گونه بنویسید که «می‌خواهم یک میلیونر باشم»، نیروی خلاق‌تان فقط دقیقن مقدار بیش‌تری از آن نتیجه (خواهان میلیونر بودن) را به وجود می‌آورد. اگر بگویید «من تا ۳۱ دسامبر ۲۰۱۴ یک میلیونر هستم» نیروی خلاق‌تان روی ایجاد چیزی که اعلام کرده‌اید تا درست و واقعی باشد، متمرکز می‌شود.

**۶. مطمئن شوید که آن‌ها اهداف‌تان هستند**

خیلی‌ها جای آن‌چه که واقعن برای خودشان می‌خواهند، اهدافی را تعیین می‌کنند که فکر می‌کنند «باید» داشته باشند. اجازه ندهید که ایده‌آل‌ها یا انتظارات اعضای خانواده، همکاران یا جامعه بر خواسته‌های شما تحمیل شود. درواقع، اگر اهداف مکتوب شما برخاسته از قلب و خواسته‌های درونی‌تان نباشند، روحیه‌ی خلاق شما به هیچ‌وجه برای به وجود آوردن آن‌ها وارد عمل نمی‌شود. این کار تنها باعث ناامیدکردن شما و ارائه‌ی این خیال باطل است که شخصی شکست‌خورده و ناتوان هستید، در حالی که شما درحقیقت با موفقیت از چیزی اجتناب کرده‌اید که روحیه‌ی درونی‌تان واقعن به هیچ‌وجه آن را نمی‌خواست.

## ب) سیستم طراحی هدف

حالا می‌خواهیم اهداف موجود در هر یک از هشت عرصه‌ی مهم زندگی را فهرست کنیم. بازهم صادق و روراست باشید. یادتان باشد هیچ‌کس دیگری پاسخ‌های‌تان را نمی‌بیند. هر چیزی را که به ذهن‌تان می‌رسد، بنویسید. درباره‌شان خیلی فکر نکنید، با جرات جلو بروید و به ندای قلب‌تان گوش کنید. هرچه پیش آمد، آن را یادداشت کنید.

### کسب‌وکار

**راهنمایی:** افزایش درآمد، افزایش سود، جایگاه در بازار، پروژه‌های بزرگ، اعتبار برند، عملکرد رضایت مشتری، توسعه‌ی تیم، مهارت‌های جدید، بهبود عملکرد، پیداکردن یک مربی، مربی شخص دیگری شدن و...

| | |
|---|---|
| ۱. | ۵. |
| ۲. | ۶. |
| ۳. | ۷. |
| ۴. | ۸. |

### وضعیت مالی

**راهنمایی:** درآمد، پس‌اندازها، ارزش خالص دارایی‌ها، برنامه‌ی شروع پس‌انداز، آغاز سرمایه‌گذاری، رهایی از بدهی‌ها، از بین بردن کارت‌های اعتباری، خرید خانه، حساب بازنشستگی، پس‌انداز برای دانشگاه فرزندان، کمک‌های خیریه و...

| | |
|---|---|
| ۱. | ۵. |
| ۲. | ۶. |
| ۳. | ۷. |
| ۴. | ۸. |

### وضعیت جسمانی

**راهنمایی:** وزن ایده‌آل، انجام دوی ماراتن، کسب انعطاف‌پذیری، افزایش استقامت، افزایش انرژی، کاهش مقدار کلسترول، بهبود شاخص توده‌ی عضلانی، آغازکردن یوگا و مدیتیشن، استفاده از متخصص تغذیه، بهبود حالت ظاهری بدن، برنامه‌ی آزمایش‌های سالانه‌ی پزشکی، کاهش قند، کافئین و غذاهای چرب، زودتر خوابیدن، زودتر بیدارشدن و...

| | |
|---|---|
| ۱. | ۵. |
| ۲. | ۶. |
| ۳. | ۷. |
| ۴. | ۸. |

### مسائل ذهنی و روانی

**راهنمایی:** ۳۰ دقیقه مطالعه‌ی روزانه، ۳۰ دقیقه گوش‌دادن روزانه به سی‌دی‌های آموزشی، شرکت در دوره‌های آموزشی جدید، شرکت در سمینارها، استخدام یک مربی، ملحق‌شدن به سازمان‌های حمایت‌کننده، کسب مهارت‌های جدید، اختصاص زمان بیش‌تر به برنامه‌ریزی، بالابردن سطح دانش در موضوعی خاص و...

| | |
|---|---|
| ۱. | ۵. |

| | |
|---|---|
| ۲. | ۶. |
| ۳. | ۷. |
| ۴. | ۸. |

### خانواده

**راهنمایی:** سپری‌کردن زمان بیش‌تر با خانواده، هرشب برای صرف شام در خانه حضور داشتن، داستان‌خوانی شبانه برای فرزندان، قرار عاشقانه با همسرتان هر جمعه شب، بحث و بررسی اتفاقات با همسرتان هر یک‌شنبه شب، برنامه‌ریزی ملاقات با والدین، بخشیدن یا عذرخواهی‌کردن از یکی از اعضای فامیل، برنامه‌ریزی سفرهای کوتاه خاص، اختصاص وقت خصوصی به هر یک از فرزندان و...

| | |
|---|---|
| ۱. | ۵. |
| ۲. | ۶. |
| ۳. | ۷. |
| ۴. | ۸. |

### مسائل معنوی

**راهنمایی:** خالصانه‌تر انجام‌دادن امور مذهبی، شرکت در کارهای داوطلبانه کلیسا، ملحق‌شدن به گروه‌های مذهبی، مطالعه‌ی کتاب‌های دینی و معنوی، زندگی‌کردن مثل یکی از الگوهای باورهای مذهبی، آموزش‌دادن به دیگران، مطالعه‌ی عمیق‌تر و...

| | |
|---|---|
| ۱. | ۵. |
| ۲. | ۶. |
| ۳. | ۷. |
| ۴. | ۸. |

### سبک زندگی

**راهنمایی:** مسافرت، ماجراجویی، تجملات، زبان‌های مختلف، سرگرمی‌ها، یادگیری نواختن ساز موسیقی، محل زندگی، نحوه‌ی زندگی، اوقات فراغت، نوع دوستان و...

| | |
|---|---|
| ۱. | ۵. |
| ۲. | ۶. |
| ۳. | ۷. |
| ۴. | ۸. |

| روابط | |
|---|---|
| **راهنمایی:** وقت‌گذاشتن برای بودن کنار بهترین دوستان، رابطه‌ی بیش‌تر با آدم‌های موفق هم‌فکر، ارسال کارت تبریک تولد برای همه‌ی دوستان، وقت‌گذراندن با حداقل یکی از دوستان، ایجاد روابط جدیدی که دوست دارید، گسترش‌دادن بعضی از روابط‌تان، محدودکردن بعضی از روابط‌تان، قطع‌کردن بعضی از روابط‌تان و... | |
| ۱. | ۵. |
| ۲. | ۶. |
| ۳. | ۷. |
| ۴. | ۸. |

## ج) ده هدف برتر

از بین همه‌ی اهدافی که نوشتید، ده هدف برتر را جدا و در جدول زیر یادداشت کنید. برای هرکدام از اهداف، مشخص کنید که مربوط به کدام عرصه است و برای آن آخرین مهلت دست‌یابی تعیین کنید.

| ده هدف برتر | | |
|---|---|---|
| عرصه | هدف | آخرین مهلت |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## د) بررسی و اصلاح ده هدف برتر

حال باید اهدافی را که با تلاش‌مان تعیین کردیم، بررسی کنیم و از آن‌ها مطمئن شویم. اول، باید بررسی کنیم که آیا این اهداف کاملن هوشمندانه هستند؟ اهداف شما برای هوشمندانه‌بودن باید

ویژگی‌های زیر را داشته باشند. طبق این ویژگی‌ها، اهداف‌تان را بررسی و اصلاح کنید.

■ **صریح بودن.** یعنی اهداف‌تان کاملن تعیین‌شده و تعریف‌شده باشند؛ طوری که برای هر شخص دیگری هم واضح باشند.
مثال: هدف نامشخص، خلاص‌شدن از بدهی. هدف مشخص، پاره‌کردن کارت اعتباری و تسویه‌ی صورت‌حساب ۲۷ هزار دلاری و وام دانشجویی ۳۳ هزار دلاری.
**این اهداف را طوری اصلاح کنید که صریح باشند.**

■ **قابل اندازه‌گیری بودن.** این جایی‌ست که ما اهداف‌مان را به صورت کمی بیان می‌کنیم تا بتوانیم دستاوردهای‌مان را در قیاس با آن‌ها اندازه‌گیری کنیم. وقتی بتوانید پیشرفت‌تان را اندازه بگیرید، در مسیر درست می‌مانید، به تاریخ‌های هدف‌گذاری شده‌تان می‌رسید و هیجان و نشاط ناشی از رسیدن به دستاوردهای‌تان را تجربه می‌کنید که شما را برای ادامه‌ی تلاش لازم جهت رسیدن به اهداف‌تان تشویق می‌کند. برای تشخیص این‌که آیا هدف‌تان قابل اندازه‌گیری‌ست یا نه، سوال‌هایی از این قبیل از خودتان بپرسید: چه مقدار؟ چه تعداد؟ چگونه می‌فهمم که آن را انجام داده‌ام؟
مثال: غیر قابل اندازه‌گیری، به وزن مناسب رسیدن. قابل اندازه‌گیری، کم‌کردن ۱۰ کیلوگرم از وزن، رساندن شاخص توده‌ی عضلانی به ۲۰، کلسترول کم‌تر از ۲۰۰ میلی‌گرم در دسی‌لیتر، توانایی ۵ مایل دویدن به طور منظم.
**این اهداف را طوری اصلاح کنید که قابل اندازه‌گیری باشند.**

■ **دست‌یافتنی بودن.** حالا وقت آن است که از ابرها بیایید پایین و روی زمین بایستید. زمین هم ممکن است به طور قابل‌توجهی مرتفع باشد، ولی زیر پای‌تان سفت است. شما نمی‌توانید همین فردا صلح جهانی داشته باشید، در همین ماه مشکل گرسنگی را حل کنید یا در یک سال تبدیل به میلیونری با ۲۰ برابر ارزش خالص دارایی‌های فعلی‌تان شوید. اهداف‌تان باید شما را بالا ببرند و شما را هل بدهند تا از چیزی که تا حالا فکر می‌کردید امکان‌پذیر است، دورتر و سریع‌تر بروید. در عین حال، نمی‌خواهید که آن‌ها شما را ضعیف کنند چون در اعماق قلب‌تان می‌دانید که این فقط یک خیال است و واقعن امکان‌پذیر نیست؛ حتا اگر در دوره‌ای با بهترین و عالی‌ترین عملکردتان فعالیت کنید. به رخ‌دادن اتفاقات شانسی خارق‌العاده در راستای دست‌یابی شما به اهداف‌تان، امید نبندید.
**این اهداف را طوری اصلاح کنید که دست‌یافتنی باشند.**

■ **مربوط بودن.** این مورد یکی از مهم‌ترین معیارها برای اصلاح اهداف‌تان است. آیا اهدافی که در بالا نوشتید با ارزش‌های اصلی‌تان منطبق هستند؟ آیا آن‌ها با ماموریت‌تان در زندگی منطبق هستند و از چشم‌اندازی که برای زندگی‌تان دارید پشتیبانی می‌کنند؟ باید مطمئن شوید مسیری که ظرفیت خلاق‌تان را در آن متمرکز می‌کنید همان مسیری‌ست که برای شما، زندگی‌تان و میراثی که قصد باقی‌گذاشتن آن را دارید، واقعن مهم است. اگر این‌طور نیست، تجدیدنظر کنید.

**این اهداف را طوری اصلاح کنید که مربوط باشند.**

■ **حساسیت زمانی داشتن.** شما بر اساس ضرورت زمانی و انرژی مناسب تعیین‌شده توسط آن وظیفه، فکر می‌کنید، عمل می‌کنید و واکنش نشان می‌دهید. مثلن وقتی که خم می‌شوید و روزنامه‌ی صبحگاهی را برمی‌دارید، ماهیچه‌های‌تان به روش خاصی عمل می‌کنند و وقتی برای بلندکردن یک وزنه‌ی ۴۵ کیلوگرمی آماده می‌شوید، ماهیچه‌های‌تان به یک شیوه‌ی کاملن متفاوت واکنش نشان می‌دهند. بنابراین ذهن‌تان، بدن‌تان و نگرش‌های‌تان را برای واکنش مقتضی به مهلت‌های زمانی که برای خودتان تنظیم می‌کنید، آماده می‌کند.

مهلت‌های زمانی، برای‌تان یک چالش به وجود می‌آورند و شما به آن چالش پاسخ می‌دهید. در ورزش، همان‌طور که زمان به انتها می‌رسد، تنش زیاد می‌شود.

هیجان‌انگیزترین اتفاق‌ها اغلب در دقایق پایانی بازی‌ها اتفاق می‌افتند، به‌خصوص اگر بازی بسیار نزدیک و پایاپای باشد، چون آدم‌ها به شیوه‌ی دراماتیکی به چالش مهلت‌های زمانی واکنش نشان می‌دهند.

**این اهداف را طوری اصلاح کنید که حساسیت زمانی داشته باشند.**

■ **متعادل بودن.** اکنون فهرست ده هدف برترتان را بررسی کنید و مطمئن شوید که آن‌ها نماینده‌ی هر عرصه‌ای از چرخ زندگی‌تان هستند. بزرگ‌ترین هدف در زندگی، موفقیت همه‌جانبه است؛ یعنی موفقیت در همه‌ی عرصه‌های زندگی. مثل آن شخص عجیب باشگاه ورزشی نباشید که بازوهایی بزرگ اما پاهای استخوانی دارد، یا مردی که در یک عمارت بزرگ با گاراژی پر از ماشین زندگی می‌کند و هیچ شادی و لذتی ندارد یا کسی را ندارد که بتواند آن شادی را با او سهیم شود.

**این اهداف را طوری اصلاح کنید که متعادل باشند.**

# ضمیمه ۵

## پرسش‌نامه‌ی ارزیابی عادت‌ها

برای کسب موفقیت، لازم است به شخصی تبدیل شوید که بتوانید مردم یا نتایجی را جذب کنید که در آرزوی رسیدن به آن‌ها هستید. برای ایجاد عادت‌های مورد نیاز جهت دست‌یابی به اهداف‌تان، از مثال زیر استفاده کنید.

**هدف: کسب ۱۰۰ هزار دلار درآمد بیش‌تر در سال ۲۰۱۴**

**توصیف کلی از این‌که باید به چه کسی تبدیل شوم:**

- استادی ماهر در مدیریت زمان هستم.
- فقط روی اعمالی با بازدهی بالا و بهره‌وری زیاد تمرکز می‌کنم.
- هر روز صبح یک ساعت زودتر از خواب بیدار می‌شوم و اهدافی را بررسی می‌کنم که در اولویت هستند.
- بدن‌ام را به شکل مناسب تغذیه و تقویت می‌کنم و هفته‌ای سه روز ورزش می‌کنم. درنتیجه، در هر ساعت کاری‌ام پرانرژی و اثربخش هستم.
- ذهن‌ام را با ایده‌ها و الهام‌هایی تغذیه می‌کنم که علاقه و اشتیاق‌ام را حمایت و تقویت می‌کنند.
- اطراف‌ام را با همتایان و مربیانی پر می‌کنم که سطح انتظارات‌ام را بالاتر می‌برند و من را به رسیدن به سطح بالاتری از انضباط رفتاری و موفقیت ترغیب می‌کنند.
- یک رهبر هوشمند، با اعتماد به نفس و موثر هستم.
- دنبال جست‌وجو و پرورش بزرگی و قدرت در همه‌ی آدم‌های اطراف‌ام هستم.
- به مراجعان‌ام بهترین‌ها را ارائه می‌کنم و مدام روش‌هایی را برای متعجب‌کردن‌شان پیدا می‌کنم تا آن‌ها را به تکرار معاملات و مراجعات بعدی تشویق کنم.

**عادت‌ها یا رفتارهای جدیدی که باید شروع کنم:**

- بیدارشدن از خواب ساعت ۵ صبح و تغذیه‌ی ذهن‌ام با مطالب مثبت؛ هر روز ۳۰ دقیقه مطالعه و ۳۰ دقیقه گوش‌دادن به مطلبی الهام‌بخش و آموزشی.
- ۳۰ دقیقه تفکر در آرامش و سکوت.
- ۳۰ دقیقه برنامه‌ریزی و خوردن صبحانه‌ای سالم و غنی از فیبر و پروتئین.
- حداقل انجام هفته‌ای سه بار ورزش به مدت ۳۰ دقیقه.
- تماس با ده مشتری مهم و بزرگ جدید در هر هفته. برقراری ارتباط، خدمات‌رسانی و توسعه‌ی روابط کاری با ده مشتری فعلی در هر هفته. برنامه‌ریزی برای هر روز در شب قبل از آن. به یاد داشتن روزهای تولد و سالگرد ازدواج کارمندان و مشتریان. دنبال‌کردن اخبار، وبلاگ‌ها و اطلاعات به‌روز شده‌ی مشتریان هدف.

**عادت‌ها یا رفتارهای سالم فعلی که باید گسترش دهم:**

تقدیر رسمی از همکارها وقتی به موفقیتی می‌رسند، محول‌کردن وظایف اجرایی، حضور زودتر در محل کار، سرعت‌عمل داشتن، پوشیدن لباس‌های رسمی.

**عادت‌ها یا رفتارهای بدی که باید متوقف کنم:**

- دو ساعت تماشای تلویزیون در شب و گوش‌دادن به اخبار در ماشین.
- حضور در جلسات بی‌حاصل و موافقت با پروژه‌هایی که در تضاد با بالاترین اولویت‌های من هستند.
- شایعه پراکنی و بدگویی با همکاران، شکایت درباره‌ی اوضاع اقتصادی، بازار، اعضای تیم یا مشتریان.
- برقراری تماس‌های شخصی در حین کار، وقت‌گذرانی در فیس‌بوک یا سایر رسانه‌های اجتماعی شخصی در ساعت‌های کاری.
- غذاخوردن پس از ساعت ۷:۳۰ شب، ناهارهای طولانی.

**سه تغییر بزرگ، و این‌که چگونه آن‌ها را در رویه‌های‌ام اجرا کنم:**

| عادت یا رفتار | پیاده‌سازی این تغییرات در رویه‌ها |
|---|---|
| تغذیه‌ی ذهن | اولین‌کار صبح‌ها، مطالعه‌ی مطلبی آموزشی یا الهام‌بخش به مدت ۳۰دقیقه در حالی‌که قهوه به جوش می‌آید. گوش‌دادن به یک مطلب آموزشی یا الهام‌بخش در مسیر رفتن به محل کار و برگشتن از آن. |
| تماس با ده مشتری جدید در هر هفته | سه‌شنبه‌ها ۲ تا ۵ بعدازظهر، چهارشنبه‌ها ۱۰صبح تا ۱۲ظهر، پنج‌شنبه‌ها ۱ تا ۴ بعدازظهر |
| ارتباط‌های حمایت‌کننده | پیوستن و متعهدشدن به انجمن‌های هم‌فکری که هر دو هفته تشکیل می‌شوند |

| هدف شماره ۱: |
| --- |
| توصیف کلی از این‌که باید به چه کسی تبدیل شوم: |
| |
| عادت‌ها یا رفتارهای جدیدی که باید شروع کنم: |
| |
| عادت‌ها یا رفتارهای سالم فعلی که باید گسترش دهم: |
| |
| عادت‌ها یا رفتارهای بدی که باید متوقف کنم: |
| |
| سه تغییر بزرگ، و این‌که چگونه آن‌ها را در رویه‌های‌ام اجرا کنم: |

| عادت یا رفتار | پیاده‌سازی این تغییرات در رویه‌ها |
| --- | --- |
| | |
| | |
| | |

| هدف شماره ۲: |
| --- |
| توصیف کلی از این‌که باید به چه کسی تبدیل شوم: |
| |
| عادت‌ها یا رفتارهای جدیدی که باید شروع کنم: |
| |
| عادت‌ها یا رفتارهای سالم فعلی که باید گسترش دهم: |
| |
| عادت‌ها یا رفتارهای بدی که باید متوقف کنم: |
| |
| سه تغییر بزرگ، و این‌که چگونه آن‌ها را در رویه‌های‌ام اجرا کنم: |

| عادت یا رفتار | پیاده‌سازی این تغییرات در رویه‌ها |
| --- | --- |
| | |
| | |
| | |

| [illegible] |
|---|
| **توصیف کلی از این‌که باید به چه کسی تبدیل شوم:** |
| |
| **عادت‌ها یا رفتارهای جدیدی که باید شروع کنم:** |
| |
| **عادت‌ها یا رفتارهای سالم فعلی که باید گسترش دهم:** |
| |
| **عادت‌ها یا رفتارهای بدی که باید متوقف کنم:** |
| |
| **سه تغییر بزرگ، و این‌که چگونه آن‌ها را در رویه‌های‌ام اجرا کنم:** |

| عادت یا رفتار | پیاده‌سازی این تغییرات در رویه‌ها |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

# ضمیمه ۶

## برگه‌ی ثبت ریتم رفتارهای هفتگی

«ریتم رفتاریِ اعمال و اقدامات روزانه‌ای که در راستای اهداف شما هستند، تکانشی را به وجود می‌آورد که افراد فوق‌العاده موفق را از رویاپردازان جدا می‌کند.» -دارن هاردی

| رفتار / اقدام | شنبه | یک‌شنبه | دوشنبه | سه‌شنبه | چهارشنبه | پنج‌شنبه | جمعه | انجام‌شده | هدف | اختلاف |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | مجموع | | | |

تعهد یعنی مدت‌ها پس از آن که اراده‌ی انجام کاری را به دست آوردید، آن کار را ادامه دهید.

**بازه‌ی زمانی:** __________-__________

## ضمیمه ۷

## پرسش‌نامه‌ی تاثیرات ورودی‌ها

### ارزیابی ورودی‌ها

بیایید تمام راه‌های بالقوه‌ای را بررسی کنیم که از طریق آن‌ها ورودی‌های مخرب را به ذهن‌تان وارد می‌کنید. اگر یکی از فعالیت‌های زیر را انجام نمی‌دهید، فقط کافی‌ست جلوی آن صفر قرار دهید.

| فعالیت | زمان: روزانه | زمان: هفتگی | زمان: سالانه |
|---|---|---|---|
| خواندن روزنامه | | | |
| برنامه‌های صبحگاهی نمایشی یا خبری تلویزیون | | | |
| اخبار رادیو در ماشین | | | |
| اخبار شبانگاهی تلویزیون | | | |
| اخبار تلویزیونی در طی روز | | | |
| اخبار وب‌سایت‌های خبری | | | |
| اخبار دریافت‌شده از طریق فیدهای RSS | | | |
| اخبار و شایعات وبلاگ‌ها، وب‌سایت‌ها و... | | | |
| هفته‌نامه‌ها و ماهنامه‌های خبری | | | |
| مجله‌های زرد | | | |
| سایر منابع خبری، شایعات و تفسیرهای اجتماعی | | | |
| تماشای سریال‌های طنز و سایر نمایش‌های تلویزیونی | | | |
| تماشای فیلم‌هایی که امیدبخش و شکوفاکننده نیستند | | | |
| مجموع | | | |

سه روشی را یادداشت کنید که با آن‌ها می‌توانید ورودی‌های منفی، ترس‌آور، نگران‌کننده و بی‌اساس یا تفسیرهای اجتماعی بی‌اهمیت دریافتی‌تان از طریق روزنامه‌ها، تلویزیون، رادیو، مجلات، وب‌سایت‌ها و... را قطع یا به طور قابل توجهی

محدود کنید.

۱. ________________________________________________

۲. ________________________________________________

۳. ________________________________________________

**برنامه‌ی شما برای تغذیه‌ی ذهن‌تان**

روش‌هایی که از طریق آن‌ها می‌توانید ذهن‌تان را فعالانه با ورودی‌ها، ایده‌ها و اطلاعات مثبت، الهام‌بخش، توانایی‌بخش و شکوفاکننده‌ی ذهن تغذیه کنید، کدام‌ها هستند؟

۱. ________________________________________________

۲. ________________________________________________

۳. ________________________________________________

۴. ________________________________________________

۵. ________________________________________________

## ضمیمه ۸

# پرسش‌نامه‌ی ارزیابی ارتباط‌ها

### ارزیابی ارتباط‌های فعلی شما

این بخش درباره‌ی ارزیابی مقدار وقتی‌ست که شما با آدم‌هایی غیر از خانواده‌تان (همسر و فرزندان) و روابط رسمی کاری‌تان (همکاران‌تان، مگر این‌که زمانی را خارج از محل کار با هم باشید) سپری می‌کنید. سطح موفقیت آن‌ها را در هر یک از عرصه‌های زیر ارزیابی کنید.

| نام | وضعیت جسمانی | وضعیت مالی | کسب‌وکار / شغل | وضعیت ذهنی / نگرش‌ها | وضعیت معنوی / عشق و صمیمیت | وضعیت خانوادگی | وضعیت ارتباط‌ها | سبک زندگی | میانگین |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ۱. | | | | | | | | | |
| ۲. | | | | | | | | | |
| ۳. | | | | | | | | | |
| ۴. | | | | | | | | | |
| ۵. | | | | | | | | | |
| **میانگین** | | | | | | | | | |

حالا، ارتباط‌های‌تان را در این سه دسته طبقه‌بندی کنید: قطع‌کردن روابط، محدودکردن روابط و توسعه‌ی روابط.

### ■ قطع‌کردن روابط

شاید لازم باشد با شخصی از جدول بالا یا هرشخص دیگری که به هر نحوی با شما در ارتباط است و از نظر ذهنی، عاطفی، نگرشی، جسمی یا... تاثیر منفی روی شما می‌گذارد، قطع رابطه کنید. این‌ها آدم‌هایی هستند که روی آن‌چه می‌گویید، می‌خورید، می‌نوشید،

انجام می‌دهید، می‌بینید، گوش می‌کنید و... تاثیر منفی می‌گذارند.

| |
|---|
| نام: |
| ۱. |
| ۲. |
| ۳. |

### محدودکردن روابط

چه کسانی هستند که زمان قابل توجهی را با آن‌ها می‌گذرانید ولی باید کمی عقب بکشید؟ آن‌ها آدم‌های خوبی هستند، ولی ضرورتن به جایی نمی‌روند که شما می‌خواهید بروید. آن‌ها در زندگی‌شان آرزوها، محرک‌ها و اهداف مشابه شما ندارند. صرف زمان زیاد با آن‌ها ممکن است شما را راکد نگه دارد یا حتا بدتر از آن، شما را کمی پایین بکشد.

| |
|---|
| نام: |
| ۱. |
| ۲. |
| ۳. |

### توسعه‌ی روابط

بر اساس اهداف‌تان و شخصی که می‌خواهید به آن تبدیل شوید، لازم است اغلب وقت‌تان را در اطراف چه کسانی باشید؟ در اطراف‌تان چه کسانی هستند که می‌توانید راهی پیدا کنید تا وقت بیش‌تری را با آن‌ها سپری کنید؟

| |
|---|
| نام: |
| ۱. |
| ۲. |
| ۳. |

## به‌کارگیری مربی‌ها

به‌علاوه، بررسی کنید کجا می‌توانید یک مربی، مشاور یا راهنما را برای تقویت‌کردن

قابلیت مسوولیت‌پذیری و شتاب‌بخشیدن به نرخ رشدتان استخدام کنید. درضمن می‌توانید این مشاوره‌ها را در کتاب‌ها، سی‌دی‌ها، سمینارها پیدا کنید.

| نام: |
|---|
| ۱. |
| ۲. |
| ۳. |

**پایان**